FAKTORING W BANKOWOŚCI

STRATEGIA PRZYSZŁOŚCI

Dorota Korenik

CeDeWu.pl
WYDAWNICTWA FACHOWE

zakupiono w sklepie: Ibuk (Azymut)
identyfikator transakcji: OSDWAzymut_3512075-1
e-mail nabywcy: rafalsp@azymut.pl
znak wodny: virtualo

Recenzenci: prof. zw. dr hab. Ewa Bogacka-Kisiel
prof. zw. dr hab. Maria Dêbniewska

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: GAJOS MEDIA

Opracowanie redakcyjne i DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2007
ISBN 978-83-60089-66-8
EAN 9788360089668

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2014
ISBN 978-83-7941-152-8

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.
00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49
e-mail: cedewu@cedewu.pl
Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22
Faks: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna
00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47
Tel.: (4822) 396 15 00...01
Faks: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa
www.cedewu.pl
www.4books.pl

Made in Poland

Spis treści

Wprowadzenie 5

Rozdział 1
Wprowadzenie do zagadnienia faktoringu jako usługi finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw 11
1.1. Adresaci i podmioty mające znaczenie dla korzystania z faktoringu w działalności gospodarczej (ze szczególnym uwzględnieniem MSP w Polsce) 11
1.2. Podstawowe problemy finansowe małych i średnich firm (MSP) i model usługi finansowej jako sposobu ich rozwiązywania 24

Rozdział 2
Faktoring i jego potencjał 37
2.1. Mocne strony faktoringu 37
2.2. Słabe strony faktoringu 67
2.3. Potencjał faktoringu na tle alternatywnych rozwiązań (instrumentów) finansowych 83

Rozdział 3
Możliwości wykorzystania potencjału faktoringu; rynek usług faktoringowych w Polsce i Unii Europejskiej 97
3.1. Wprowadzenie – aspekt konkurencji i konkurencyjności rynku (branży) usług faktoringowych 97
3.2. Charakterystyka i ocena ogólna polskiego rynku (w świetle jego ewolucji po 1989 roku) 100
3.3. Mechanizmy rozwoju oraz potencjał wzrostu rynku faktoringowego w Unii Europejskiej 117

Rozdział 4
Aspekt przewagi konkurencyjnej i konkurencyjności banku w branży faktoringowej 137
4.1. Faktoring w kręgu spraw strategicznych banku uniwersalnego 137
4.2. Nowa Umowa Kapitałowa Bazylea II i jej konsekwencje dla banków i instytucji faktoringowych 150
4.3. Faktoring szansą dla bankowości lokalnej 165

Rozdział 5
Bankowość lokalna a faktoring w świetle reguł gospodarki przyszłości (opartej na wiedzy i informacji) 175

Zakończenie. 201

Bibliografia 205

Wprowadzenie

W dzisiejszej nauce i praktyce stawia się pytania o przyszłość bankowości i banku[1]. Intrygująca jest myśl, iż „przetrwanie banków może być uzależnione od tempa, kierunków i skali, w jakich banki odchodzą od swej pierwotnej działalności, jaką jest bankowość"[2]. Naukowców nurtują pytania fundamentalne: Czy nadciąga zmierzch bankowości i nadchodzi tzw. era postbankowości, a może nastąpi renesans bankowości? Czy banki lokalne, szczególnie te działające w krajach tzw. wschodzących (do których zalicza się m.in. Polska), przetrwają w dobie globalizacji świata gospodarki i finansów? Czy, a jeśli tak, to w jaki sposób mogą one konkurować z wielkimi, globalnymi bankami? Wobec wskazywanych w literaturze możliwych pozytywnych i negatywnych konsekwencji procesów globalizacyjnych w systemach finansowych i gospodarczych, niewątpliwie ważną staje się problematyka badawcza dotycząca zagadnień przetrwania, konkurencji i konkurencyjności banku (m.in. lokalnego) operującego w otoczeniu podlegającym intensywnym i radykalnym przeobrażeniom.

Niniejsze opracowanie – studium monograficzno-poznawcze – w pewnej mierze stanowi wyraz przemyśleń autorki w tej materii. Traktuje o znaczeniu faktoringu dla banku – w szczególności banku lokalnego – działającego w coraz silniej konkurencyjnym i zmieniającym sie środowisku (tj. w warunkach konkurencji rozszerzonej; w dobie przeobrażenia gospodarki z industrialnej w opartą na wiedzy i informacji). Jednocześnie koncentruje się bardziej na sprawie przyszłości aniżeli przeszłości banku, który swoje przetrwanie i wyniki silnie wiąże z obsługą klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wskazana problematyka badawcza, której w gruncie rzeczy ta książka dotyczy, jest niezmiernie interesująca, trudna i bardzo złożona, pozostaje wciąż nieodgadniona (nierozwiązana). Rodzi wiele nowych pytań, w tym pytań o miejsce banku przyszłości w sektorze usług finansowych i o znaczenie usług bankowych sensu *largo* dla podtrzymania lub ograniczenia rozwoju typowej aktywności bankowej.

Nawet, jeśli próbować by zawężyć obszar badawczy tej problematyki, choćby do wybranego rodzaju działalności (np. faktoringowej) mieszczącej się w sferze zainteresowania sektora bankowego rozciągniętego na pozabankowe branże finansowe, i tak musi on pozostać rozległy.

---

[1] Rozumianej jako pierwotna działalność banków, zwana bankowością „tradycyjną" lub klasyczną.

[2] L. Dziawgo, *Era postbankowości*, [w:] *Wybrane zagadnienia teorii i praktyki finansów*, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005, s. 30.

W tej pracy miejscem badawczym uczyniono faktoring, rozważany w różnych aspektach – instrumentalnym (przedmiotowym), rynkowym, organizacyjnym, ekonomicznym i ryzyka, w różnych ujęciach – czasowych (cofając się w czasie i wybiegając w przyszłość), przestrzennych (w przestrzeni polskiej i zagranicznej), z perspektywy oczywiście banku, ale też innych stron stosunku faktoringowego. Kontekst wszystkich tych rozważań jest wspólny i stanowią go sprawy dla banku żywotne, dotyczące przetrwania, konkurencji i konkurencyjności.

Polegając na wiedzy z zakresu nauk ekonomicznych, zwłaszcza o szeroko rozumianym pośrednictwie finansowym i bankowości, oraz na dokonanym przeglądzie spornych kwestii w nauce finansów (finansów porównawczych)[3], mających znaczenie teoretyczne i pragmatyczne, autorka dostrzega trzy zasadnicze przesłanki (założenia), aby zająć się zagadnieniem faktoringu w kontekście wyróżnionych, strategicznych spraw banku.

1. Przede wszystkim trzeba wzmocnić powiązania bankowości z gospodarką realną. Bankowość partnerska (relacyjna) jest skutecznym rozwiązaniem dla umocnienia związku banków z gospodarką realną. Jest rozwiązaniem lepszym niż bankowość transakcyjna, która czyni banki bardziej podatnymi na odchodzenie od bankowości w kierunku postbankowości, szczególnie zaś gdy skupiają one coraz bardziej uwagę na prowadzeniu nierzeczywistych, spekulacyjnych operacji finansowych.
2. Trzeba wzmacniać powiązania bankowości z tą częścią gospodarki realnej, która stanowi trzon czy „podstawową tkankę" gospodarki krajowej i lokalnej, a która niestety jest silnie narażona na stanie się stroną przegraną w procesie globalizacji (szczególnie dotyczy to gospodarek krajów „wschodzących"). Taką część stanowi sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).
3. Podobnie, spośród rodzajów bankowości, stroną przegraną w procesie globalizacji może okazać się bankowość najbardziej właściwa dla obsługi bankowej sektora MSP, tj. bankowość lokalna[4], w przeciwieństwie do bankowości globalnej.

Tak więc w kręgu spraw ważnych dla praktyki banków lokalnych jest znalezienie rozwiązań długofalowych (nie tylko tymczasowych), dających perspektywę przetrwania i rozwoju bankowości lokalnej, zapewniających bankom zdolność do służenia klientom z sektora MSP. To jednak wymaga prowadzenia szeregu prac studialnych, mających walory naukowo-poznawcze i praktyczne. Autorka wyraża nadzieję, że ta książka w pewnej mierze wychodzi na przeciw takim potrzebom, wskazując na obszar działalności, w jakim banki – zwłaszcza lokalne – mogą się odnaleźć i dobrze służyć gospodarkom lokalnym (i przez to krajowej). W ten obszar wkomponowany

[3] Główne pytania i problemy badawcze współczesnej nauki finansów porównawczych sformułowano w: S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów. Elementy komparatystyki*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2006, rozdział 7.2.

[4] Zob.: S. Flejterski, op. cit., s. 56.

jest m.in. faktoring i stanowi jego nieodzowny element. To właśnie potencjał faktoringu, rozumiany jako zasób możliwości jaki jest mu przypisany, w kontekście związków z bankami i bankowością lokalną, uczyniono przedmiotem obszerniejszych, wszechstronnych analiz, ocen i wniosków.

Cele postawione w opracowaniu mają dwojaki charakter, poznawczy jako główny i aplikacyjny.

Najważniejszym zamierzeniem jest pokazanie fenomenu zjawiska faktoringu; fenomenu, którego banki nie powinny pomijać na drodze budowania swojej przyszłości. Podjęta zostanie próba jak najlepszego (w sensie kompletnego) poznania potencjału faktoringu z każdej strony, tj. mogącej mieć znaczenie dla rozwoju bankowości w szczególności lokalnej, i gospodarki realnej. Pozwoli to na ukazanie możliwości osiągnięcia celu bankowości lokalnej, przez posługiwanie się faktoringiem (wykorzystanie działalności faktoringowej). Przy tym ów cel jest złożony, pojmowany jednocześnie dwojako: jak najlepsze i długotrwałe pomaganie szerokim kręgom MSP w rozwiązywaniu ich problemów finansowych za pomocą usług banku oraz przetrwanie bankowości lokalnej i banków zajmujących się nią w warunkach gospodarki przyszłości (tzw. nowej gospodarki; opartej na wiedzy i informacji).

Tak interpretowany cel poznawczy książki ma znaczenie dla celu drugiego, aplikacyjnego. Realizacja celu pierwszego przygotowuje bowiem podłoże dla przemyślenia i wypracowania przez banki – zwłaszcza lokalne – koncepcji radzenia sobie w warunkach tzw. rozszerzonej konkurencji – koncepcji skutecznej strategii przetrwania, a nawet strategii sukcesu. Zamysłem autorki jest, aby opracowanie mogło stanowić asumpt bądź nawet interesujący „drogowskaz" dla osób zajmujących się naukowo i praktycznie dziedziną bankowości, w tej jej części, która wiąże się ze współpracą z sektorem MSP.

Dla osiągnięcia powyższych celów autorka posiłkuje się hipotezą w następującym brzmieniu. Istnieją rezerwy związane z faktoringiem, niewykorzystywane przez uniwersalne banki dla potrzeb rozwoju bankowości lokalnej. Oznacza to, że można prowadzić i umocnić klasyczną[5] bankowość lokalną (bankowe pośrednictwo finansowe sprawowane przez banki lokalne) poprzez umiejętne wykorzystywanie faktoringu i rosnącego dorobku branży faktoringowej.

W pewnej mierze niewykorzystywanie sygnalizowanych rezerw ma związek z ubogim dorobkiem piśmiennictwa specjalistycznego i naukowego na ten temat, tj. kojarzącym sprawy bankowości lokalnej ze sprawami faktoringu. W literaturze ekonomicznej rezerwy te są rzadko dostrzegane, jak i połowicznie omawiane w kontekście problema-

[5] Wyznaczoną przez katalog czynności bankowych zastrzeżonych do wyłącznej kompetencji banków, wskazanych w art. 5. ust. 1 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.

tyki bankowości lokalnej[6]. Przy tym nie wszystkie z tych rezerw zostały zidentyfikowane i poddane rozważaniom naukowym (teoretycznym), tj. przez pryzmat przyszłego środowiska gospodarowania i finansów. Tymczasem każdy współczesny bank musi odnaleźć swoje miejsce w gospodarce nowej ery, co z kolei oznacza, iż stoi on przed koniecznością zredefiniowania swej roli[7].

Książka ta miałaby stanowić złożone studium faktoringu: jego istoty (która wcale, jak by to się mogło wydawać, nie jest jednoznaczna), przydatności w praktyce gospodarczej (faktycznej i potencjalnej, dla różnych zainteresowanych stron), czynników na niego wpływających (występujących po stronie popytu i podaży) oraz ograniczeń i perspektyw rozwoju (w ujęciu prawnoregulacyjnym, rynkowym i w świetle reguł nowej gospodarki); przy czym wszystkie te elementy są niezbędne dla lepszego i pełniejszego wyjaśnienia elementów kolejnych i w tym opracowaniu najistotniejszych, czyli związków faktoringu z bankowością oraz znaczeniem dla przetrwania i rozwoju banku zwłaszcza lokalnego. Jest to studium wielowarstwowe: teoretyczno- i empiryczno-poznawcze; motywowane chęcią poznania faktoringu w kontekście dylematu bankowości (zawartego w pytaniach postawionych na początku Wprowadzenia) i względami praktycznymi (chęcią rozbudzenia w rodzimych bankach myślenia nieco innego o faktoringu niż dotychczas, a być może również o innych usługach finansowych, wykraczających poza zakres klasycznej bankowości). Prowadzone w nim wywody obejmują kolejno perspektywy klienta i konkurencji rozciągającej się na cały sektor bankowo-finansowy, które łączą się ostatecznie z perspektywą pojedynczego banku.

Tok rozważania podporządkowano rozumowaniu, że tak naprawdę wartość każdego banku tkwi na zewnątrz – że jego najważniejszym zasobem jest klient, o którego sprawy finansowe trzeba dbać autentycznie. W przypadku banku lokalnego i niekiedy banku o większym, ogólnokrajowym zasięgu działania, klientem jest i będzie podmiot z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. A także rozumowaniu, że przetrwanie i rozwój banku oraz bankowości, rozumianej jako pierwotna działalność bankowa, wymaga umiejętności wykorzystywania szans stwarzanych przez rynek usług finansowych (w tym przypadku faktoringowych), pod warunkiem właściwego odczytywania sygnałów z niego płynących i poznania reguł działania w gospodarce przyszłości.

---

[6] Faktoring w literaturze polskiej jest jedynie wzmiankowany jako jedna z czynności określonych Prawem bankowym, którą banki lokalne, w tym spółdzielcze, mogą wykonywać. Ponadto, o faktoringu w kontekście bankowości lokalnej, lecz w bardzo ogólnym ujęciu, autorka pisze w: *Przyczynek do koncepcji współpracy Banku Polskiego z sektorem małych i średnich firm w warunkach konkurencji*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, t. II, red. K. Znaniecka, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.

[7] D. Korenik, *Banki jego usługi w dobie rewolucji finansowej*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006, s. 15.

Przyjęty model w celu poznania rzeczywistości faktoringowej i dla potrzeb dokonywania teoretycznych uogólnień w kontekście przyjętej problematyki badawczej, ma złożony charakter. Stanowi go zarówno opis badanej rzeczywistości, jak wyjaśnienia zależności przyczynowo-skutkowych występujące w rzeczywistości minionej, obecnej i przyszłej.

Wiodącą użytą metodą jest metoda monograficzna, pozwalająca głęboko wniknąć w istotę zjawiska faktoringu poprzez wszechstronne oświetlenie różnych jego aspektów. Pomocniczo stosowanych jest szereg innych metod, z których ważne miejsce zajmują metody porządkowania oraz analizy i krytyki piśmiennictwa (źródeł). Chodzi o to, aby lepiej wykazać co wiemy, a czego nie wiemy o faktoringu i jego związkach z bankami i bankowością, co już istnieje i jest zawarte (znane) w literaturze, a czego nie ma i należy badaniem poznawać.

Dla przedstawienia złożonej materii faktoringu w świetle tematyki przetrwania, konkurencji i konkurencyjności banku przyszłości wybrano i połączono różne podejścia, tj. racjonalne i heurystyczne. Starano się odwoływać do wzorów logicznego następstwa i posługiwać się racjonalną rekonstrukcją, jak też odwoływać się do empirycznych mechanizmów rozwoju faktoringu (działalności faktoringowej) oraz posługiwać się analizą empiryczną, tam gdzie to potrzebne i możliwe. Starano się także formułować własne nieskrępowane sądy i propozycje rozwiązań, do czego pożądane – według przekonania autorki – jest rozbudzenie fantazji, wyobraźni i nawet intuicji badawczej.

Autorka wyraża nadzieję, że w pewnym sensie przedstawione studium daje możliwość nowego i kompletnego spojrzenia na faktoring i jego związki z bankowością, oraz że niektóre spostrzeżenia i konkluzje okazać się mogą przydatne dla kształtowania teorii bankowości czy szerzej pośrednictwa finansowego i praktyki bankowej w Polsce.

Pracę tę dedykuję moim najbliższym, Stanisławowi i Alicji, Rodzicom.

1

Wprowadzenie do zagadnienia faktoringu jako usługi finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw

1.1. Adresaci i podmioty mające znaczenie dla korzystania z faktoringu w działalności gospodarczej (ze szczególnym uwzględnieniem MSP w Polsce)

Z założenia faktoring, jako jedna z wielu usług finansowych, adresowany jest do **przedsiębiorstw należących do sektora małych i średnich firm** (MSP)[8]. Aczkolwiek w praktyce nie wszystkie podmioty spośród ogromnego bogactwa typów MSP (tab. 1.1) znajdują się w faktycznym kręgu zainteresowania branży faktoringowej. Nie jest jednak wykluczone rozciąganie się kręgu beneficjentów wśród MSP, w toku rozwoju branży faktoringowej. W rzeczywistości adresatami są ponadto przedsiębiorstwa duże, nie mieszczące się w polskiej ustawowej klasyfikacji małych i średnich firm, a nawet – w odniesieniu do wierzytelności o charakterze cywilnoprawnym – podmioty sektora finansów publicznych (jednostki samorządu terytorialnego). To stwierdzenie sugeruje zapewne znaczny potencjał dla rozwoju finansów podmiotów gospodarujących[9] tkwiący w instytucji faktoringu.

Bez wątpienia najgłębszą (pierwotną) pobudką skłaniającą przedsiębiorcę[10] do rozważenia przydatności i możliwości korzystania z faktoringu jest troska o tzw. wartość przedsiębiorstwa[11], o jej budowanie, utrzymanie i podnoszenie, i przez to najlepsze zagwarantowanie realizacji interesów właścicielskich. Wzrastanie i rozwijanie się przedsiębiorstwa znamionuje dążenie do podnoszenia jego wartości.

---

[8] W opracowaniu przyjęto równoważność pojęć firma i przedsiębiorstwo, a sektor małych i średnich firm (przedsiębiorstw) oznaczono skrótem sektor MSP (w literaturze i praktyce zagranicznej występuje też oznaczenie SME – *small-medium enterprises*, SED – *small business, small and medium industry*).

[9] Z wyłączeniem gospodarstw domowych, które z definicji nie mogą być użytkownikami faktoringu.

[10] Kierującego się zasadą racjonalności ekonomicznej i nie niskimi, patologicznymi, o charakterze kryminogennym pobudkami.

[11] Kategoria ta jest objaśniana naukowo i stanowi przedmiot intensywnych badań w naukach ekonomicznych, w szczególności w teorii finansów i zarządzania finansami przedsiębiorstwa.

Tabela 1.1. Różnorodność sektora MSP – podstawowe kryteria klasyfikacyjne i typy MSP w Polsce

Podstawowe kryteria klasyfikacji	1. Stosowane w przepisach ustawowych (ustawa o swobodzie działalności gospodarczej)[12]. 2. Stosowane w praktyce bankowej: zakres podmiotowy sektora MSP, wysokość rocznych przychodów netto, wielkość zatrudnienia, forma prowadzonej rachunkowości w świetle ustawy o rachunkowości, forma prawna prowadzonej działalności gospodarczej[13]. 3. Występujące w literaturze ekonomicznej: jakościowe pozwalające wyróżnić ekonomiczną i prawną samodzielność przedsiębiorcy oraz ilościowe, biorące pod uwagę syntetyczne mierniki ekonomiczne bezwzględne i względne (takie jak wielkość zatrudnienia, wartość aktywów, wartość obrotu – przychodów z całokształtu działalności bądź z działalności operacyjnej).
Różnorodność MSP według zakresu podmiotowego stosowanego w praktyce bankowej	
• Drobni przedsiębiorcy, tj. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, niemające obowiązku prowadzenia pełnej księgowości. • Osoby osiągające dochody z tytułu prowadzenia działalności rolniczej lub działów specjalnych produkcji rolnej, przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie przetwórstwa rolno-spożywczego oraz osoby prowadzące działalność agroturystyczną, niemające obowiązku prowadzenia pełnej rachunkowości. • Podmioty, których podstawowym celem statutowym nie jest działalność gospodarcza (m.in. stowarzyszenia, fundacje, szkoły, przedszkola, wspólnoty mieszkaniowe). • Przedstawiciele tzw. wolnych zawodów, nieprowadzący pełnej księgowości. • Małe spółki prawa handlowego, których działanie jest ściśle powiązane z osobą właściciela. • Pozostałe spółki, które według ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej nie są zaliczane do dużych przedsiębiorstw.	
Różnorodność MSP w świetle przepisów ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej	
Typ (kategoria) przedsiębiorstwa	**Charakterystyka**
Mikro-przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które w ciągu co najmniej dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniało średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług, czy też operacji finansowych nie przekroczył 2 mln euro, bądź całkowity bilans roczny nie przekracza tej kwoty.
Małe przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniało średniorocznie mniej niż 50 pracowników, osiągnięty przez niego obrót netto nie przekroczył 10 mln euro lub suma aktywów sporządzonego przez nie bilansu na koniec jednego z dwóch lat nie przekroczyła 10 mln euro. Przy tym nie jest małym przedsiębiorstwem takie, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają: • 2% wkładów, udziałów lub akcji, • prawa do 25% i więcej udziału w zysku, • 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub walnym zgromadzeniu spółdzielni.

[12] Pomimo uregulowań ustawowych w Polsce, uwzględniających od 1 stycznia 2005 r. rekomendację Komisji Europejskiej, nie ma jednoznacznego i klarownego sposobu klasyfikowania przedsiębiorstw. Ujednolicona definicja MSP nie jest rygorystycznie i powszechnie stosowana. Kryteria klasyfikacji małej i średniej firmy są różne w różnych krajach (kształtowane odpowiednio do uwarunkowań społeczno-ekonomicznych poszczególnych krajów), a nawet wewnątrz kraju (uzależniane są od celu, któremu służą). Zwłaszcza podmioty finansowe, m.in. banki korzystają z różnych, samodzielnie formułowanych kryteriów i klasyfikacji firm.

Tabela 1.1. cd. Różnorodność sektora MSP – podstawowe kryteria klasyfikacyjne i typy MSP w Polsce

Różnorodność MSP w świetle przepisów ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej	
Typ (kategoria) przedsiębiorstwa	**Charakterystyka**
Średnie przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniało mniej niż 250 pracowników, roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług i operacji finansowych nie przekroczył 50 mln euro, całkowity bilans roczny nie przekroczył 43 mln euro. Przy tym nie jest średnim przedsiębiorstwem takie, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają: • 2% wkładów, udziałów lub akcji, • prawa do 25% i więcej udziału w zysku, • 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub walnym zgromadzeniu spółdzielni.
Duże przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniało więcej niż 250 pracowników, osiągnęło obrót przekraczający 50 mln euro, a przy tym posiadało aktywa na sumę przekraczającą 43 mln euro.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej*. Dz.U. Nr 173 poz. 1807, art. 104-106; A. Lech, Głos małych i średnich, „Gazeta Bankowa" 18 sierpień 2003; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach, forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 15.

Wzrost i rozwój sektora MSP leży także w interesie **państwa**[14], mającego zapewniać i kreować warunki dla dobrobytu społeczno-gospodarczego. Podmioty sektora MSP ogrywają nie tylko istotną rolę w gospodarce[15] i są niezastąpione w pewnych dziedzinach gospodarki (tam, gdzie nie występuje efekt skali produkcji). Stanowią stymulator rozwoju gospodarki, tym istotniejszy, że według statystyk w rachunkowości społecznej przedsiębiorstwa duże stanowią jedynie niewielką część ogółu, zaś według ocen ekspertów unijnych typowym europejskim przedsiębiorstwem jest mikrofirma zatrudniająca 3 osoby[16]. Budowanie i dbałość o warunki dla prawidłowego funkcjo-

[13] Warto zauważyć, iż niektóre spośród banków kierują swoją ofertę do firm wykazujących odpowiednią ilość zatrudnionych, inne wymagają głównie legitymowania się odpowiednim poziomem przychodów ze sprzedaży, jeszcze inne banki zgłaszają ofertę zestandaryzowaną bez względu na typ firmy z MSP. Z kolei niektóre spośród banków przyjmujących ustawowe kryteria podziału firm, podczas badania zdolności kredytowej klientów – na ich dalszych etapach – stosują własne, wewnętrzne procedury.

[14] „Państwo" w literaturze na temat struktury finansowej gospodarstwa kapitalistycznego traktowane jest jako osobna grupa podmiotów, występująca w relacjach z innymi grupami podmiotów, takimi jak: przedsiębiorstwa niefinansowe, instytucje finansowe, gospodarstwa domowe. Grupę „państwo" czy „sektor publiczny" stanowią administracja centralna, władza lokalna, regionalna, agendy państwowe, instytucje wykonujące określone funkcje wynikające z polityki społeczno-ekonomicznej, np. ubezpieczenia społeczne, bank centralny.

[15] Poprzez mobilność angażowania środków finansowych w różne branże, kreowanie nowej wartości dla potencjalnych nabywców, poszukiwanie właściwych dla siebie nisz rynkowych, osiągają przewagę nad dużymi przedsiębiorstwami i co równie ważne stanowią nawet dla nich zaplecze korporacyjne. A.P. Wiatrak, *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, [w]: *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, Prace Naukowe nr 1030, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

[16] W krajach Unii Europejskiej ponad 25 mln MSP ma duży udział w tworzeniu produktu narodowego, choć ponad 90% firm w tej grupie zatrudnia mniej niż 10 pracowników. Małe firmy zatrudniają ponad 53% ogółu siły ro-

nowania, wzrostu i rozwoju sektora MSP urasta do rangi paradygmatu w sferze oddziaływania na gospodarkę rynkową za pomocą bogatego spektrum instrumentów polityki ekonomiczno-społecznej. Znajduje to swoje usprawiedliwienie w liście korzyści z działania i rozwoju sektora MSP, związanych z obniżaniem bezrobocia, elastycznością i innowacyjnością w gospodarce, co ma znaczenie dla konkurencyjności gospodarki w skali mezzo i makro, zapewnianiem i stabilizowaniem wpływów finansowych do budżetów państwa i związków publicznoprawnych (samorządu terytorialnego). Korzyści te wynikają głównie z cech ekonomicznych (nadto cech społecznych)[17] i określają możliwości kształtowania przewagi nad dużymi przedsiębiorstwami w gospodarce[18]. MSP stanowią tkankę organizmu gospodarczego, warunkują rozwój lokalny/regionalny, a przez to kraju. Nie wydaje się, aby znaczenie sektora MSP dla tworzenia dobrobytu miało maleć. Logika tworzącej się tzw. gospodarki sieciowej, oparta na nowych regułach ekonomii, jest bowiem przyjazna niekoniecznie dla podmiotów dużych, pojmowanych w kategoriach tradycyjnych[19], lecz tych bardziej wyspecjalizowanych, innowacyjnych, elastycznych, zdolnych budować rozmaite mniejsze sieci powiązań kooperacyjnych *etc*. (szerzej w rozdziale 5).

Zważywszy na rolę i znaczenie, jakie ma i będzie miał w przyszłości (w warunkach gospodarki sieciowej) sektor MSP, szczególną wartość należy przypisać środowisku prawno-regulacyjnemu działalności przedsiębiorstw, leżącemu w gestii państwa, wpływającemu na dostępność, zakres i warunki korzystania z usług sektora pośrednictwa finansowego (inaczej – sektora finansowego). W Polsce niestety prowadzący działalność gospodarczą, nie tylko z sektora MSP (choć szczególnie właśnie ci), odczuwają jako kluczową barierę funkcjonowania, wzrostu i rozwoju, związaną z od-

boczej w Europie (ok. 95 mln osób) i wytwarzają ponad połowę produkcji. Podaje się też, że w USA ok. 25 mln małych firm wytwarza 51% produkcji w sektorze prywatnym, tworzy 75% nowych miejsc pracy, zatrudnia ok. 52% siły roboczej w sektorze prywatnym i przyczynia sie do powstania 55% innowacji produkcyjnych. Zob.: *Small Business Lending in the United States*, U.S. Small Business Administration, wyd. Office of Advocacy, Washington 2001; E. Kania, *Relacje małych i średnich przedsiębiorstw z bankiem w świetle Nowej Umowy Kapitałowej*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

[17] Zob. m.in.: M. Tokarski, op.cit.

[18] Takich jak: szybka reakcja podmiotów z sektora MSP na zmieniające się otoczenie; ich otwarcie na wykorzystywanie innowacji podatnych na szybką weryfikację poprzez potrzeby rynkowe; łatwe wchodzenie w układy korporacyjne poprzez szybkie organizowanie miejsc pracy; przedsiębiorcze wykorzystanie szans i okazji rynkowych; szybkie przepływy informacji w strukturach takich podmiotów; prowadzenie działalności przede wszystkim związanej z zaspokajaniem konkretnych potrzeb zgłaszanych na rynku lokalnym; wyższa konkurencyjność, która możliwa jest do utrzymania w wyniku ścisłej kontroli oraz redukcji kosztów działania. A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania*. C.H. BECK, Warszawa 2003.

[19] Jeszcze nie tak dawno, do końca lat 60. XX wieku, a w Polsce i dłużej, aż do lat.90., gospodarki wielu wysoko rozwiniętych krajów opierały się głównie na dużych przedsiębiorstwach, a mniejsze podmioty były synonimem zacofania. Zob.: K. Poznańska, *Uwarunkowania wzrostu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw, źródła sukcesów i porażek. Aspekt strategiczny*, [w:] *Źródła sukcesów i porażek przedsiębiorstw: aspekt strategiczny*, Prace Naukowe nr 870, red. B. Olszewska, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000.

działywaniem państwa[20]. W świetle badań empirycznych zdiagnozowane i przedstawione zostały, jako zdecydowanie najważniejsze, trzy zagrożenia dla MSP: niestabilność przepisów prawnych, wysokość podatków i opłat określonych w prawie i skomplikowane przepisy prawne; tuż za nimi uplasowała się biurokracja i zbyt wysokie koszty pracy (wynikające z prowadzonej przez państwo polityki na rynku pracy i ubezpieczeń społecznych). Co interesujące, na taką kolejność najczęściej wskazują przedsiębiorcy dynamiczni, zmotywowani i skuteczniejsi[21]. Zagrożenia niewątpliwie przekładają się na powstanie lub pogłębianie problemów finansowych w MSP, co również dostrzegają pośrednicy finansowi i biorą pod uwagę podczas zawierania z MSP stosunków finansowych oraz kształtowania własnych strategii konkurencji (w tym określania grup docelowych klientów). W zderzeniu z kolejną kluczowej rangi barierą zgłaszaną przez sektor MSP w postaci niewystarczającego kapitału oraz braku dostępu do różnych źródeł finansowania[22], jasne jest, że zredukowanie wyróżnionych zagrożeń pozwoliłoby poprawić pozycję MSP na rynku finansowym, przede wszystkim w zakresie pozyskiwania finansowania potrzeb bieżących i inwestycyjnych[23].

W gronie podmiotów zainteresowanych prawidłowym rozwojem sektora MSP, mieszczących się w pojęciu „państwo" czy „sektor publiczny", na szczególną uwagę zasługuje **sektor samorządu terytorialnego**. Oczywiste staje się, że rozwój lokalny i regionalny, do którego kreowania predestynowane są jednostki samorządu terytorialnego, nie jest możliwy bez oparcia go na modernizacji i rozwoju sektora MSP. W warunkach wszechogarniającej globalizacji, a zwłaszcza negatywnych zjawisk z nią związanych (takich, jak: zjawisko wykluczeń gospodarstw domowych, niektórych sektorów gospodarki, społeczności lokalnych, regionów, krajów)[24], szczególne znaczenie trzeba

[20] W bogatej na ten temat literaturze występuje wiele kryteriów klasyfikacji barier wzrostu i rozwoju, z którymi zmagają się przedsiębiorstwa. Ponadto, samo pojęcie „bariery" jest różnie rozumiane, w najszerszym znaczeniu tego słowa przyjmuje się wszystkie ograniczenia, które hamują wzrost firmy. Szerzej na ten temat m.in. w: F. Bławat, *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004; L. Jakubów, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, op. cit.

[21] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, red. A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004; F. Bławat, op. cit.

[22] *Raport*..., op. cit.

[23] Warto odnotować, że w pewnej mierze środowisko prawne w Polsce zostało zmodyfikowane wraz z nowelizacją ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, gdzie sklasyfikowano przedsiębiorstwa, a której zadaniem było określenie praw przedsiębiorstwa w zakresie podatków i wsparcia, jakiego może ono oczekiwać z budżetu Unii Europejskiej oraz władz publicznych. Przyspieszenie procedur podatkowych i pomocowych ma uczynić szybszym i bardziej sprawiedliwym dostęp do szerokiej gamy programów regionalnych i wyrównać szanse Polski przy tworzeniu i modernizacji MSP, a konsekwencją ma być wzrost gospodarczy i powstawanie nowych miejsc pracy. W przyswajaniu środków pomocy unijnej i innych środków publicznych pomagają szczególnie banki, a ich zainteresowanie tym obszarem działania wzrosło.

[24] Zob.: D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2000; J.D. Sachs, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, WN PWN, Warszawa 2005; J.E. Stiglitz, A. Charlton, *Faire trade. Szansa dla wszystkich*, WN PWN, Warszawa 2006.

nadać wspieraniu przedsiębiorczości i MSP przez organy jednostek samorządu terytorialnego. To znaczy, potrzebne jest zwiększenie nacisku władz samorządowych na eksploatowanie różnych dostępnych form oddziaływania na lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny[25], wprawdzie z poszanowaniem zasad gospodarki wolnorynkowej, ale i z przeświadczeniem konieczności zapobiegania czy złagodzenia problemów „jutrzejszych", dotykających wspólnoty lokalne i MSP. Nie jest to łatwe zważywszy, że sektor publiczny jest tu wielce zawodny[26] – coraz częściej podnosi się, że to „firma globalna" zastępuje władzę publiczną będąc „głównym podmiotem w kierowaniu i kontrolowaniu gospodarki światowej, producentem przedmiotów, infrastruktur i usług, kształtującym nową, światową gospodarkę"[27], zmorą powodującą erozję wielu gospodarek i społeczności lokalnych oraz gospodarczej suwerenności swojego państwa[28]. Nie znaczy to jednak, że sektor samorządu terytorialnego jest zupełnie bezradny, jeżeli tylko władze samorządowe będą działać w sposób zdeterminowany, szukając rozwiązań problemu wykluczania lokalnego sektora przedsiębiorstw. W kontekście tematyki tego opracowania do uwypuklenia spośród nich są formy mogące mieć znaczenie dla wykorzystywania faktoringu w działalności gospodarczej jako sposobu rozwiązywania problemów ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw lokalnych (tzn. mających siedzibę na terytorium określonej jednostki samorządu terytorialnego). Chodzi o tworzenie i eksploatowanie różnych związków jednostek samorządowych z pośrednikami finansowymi, a głównie bankami[29], takich jak: włączanie się reprezentantów jednostki samorządu terytorialnego w struktury władzy banku dla zapewnienia wpływu na strategię i decyzje dotyczące kierunków, form, zakresu i tempa rozwoju działalności banku; stymulowanie podejmowania i wspieranie inicjatyw banków na rzecz poprawy zakresu i warunków dostępu do usług finansowych pomagających sprawnie zarządzać finansami i gospodarką MSP (rozwijanie infrastruktury instytucji poręczeniowych i gwarancyjnych dla MSP, instytucji gromadzących bazy danych i informacji o podmiotach lokalnych na potrzeby banków i MSP).

---

[25] O formach i możliwościach wykorzystywania różnych form oddziaływania na rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni lokalnej i regionu znajdzie Czytelnik w: D. Korenik, S. Korenik, *Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni*, CeDeWu, Warszawa 2007.

[26] Zob.: *Społeczeństwo. Koniec pewnej epoki*, „Polityka" 25 marzec 2006, s. 6.

[27] S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 60 oraz *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 101-103.

[28] Zob.: J.T. Mathews, *Ewolucja władzy*, „Gazeta Bankowa" 1997 nr 13, s. 17.

[29] Jednostki samorządu terytorialnego mogą i wydaje się, że powinny na różne sposoby oddziaływać na sektor banków, bądź to postrzegając siebie jako bezpośredniego biorcę usług banku, bardziej aktywnie niż dotychczas negocjującego transakcje finansowe, bądź także jako podmiot oddziaływujący na lokalną przestrzeń społeczno-ekonomiczną (włączający się w poprawę zaangażowania sektora finansowego w obsługę bankową MSP). Ponieważ w literaturze i praktyce bankowej uważa się, że obsługa finansowa samorządu terytorialnego jest dochodową aktywnością banku, to można wykorzystać ją jako narzędzie stymulowania banku (mającego świadczyć podstawową obsługę jednostki samorządowej) do rozwijania obsługi sektora MSP.

Wykorzystując takie związki jednostki samorządowe mogą przyczynić się do poprawy otoczenia okołobiznesowego i ułatwienia dostępu do finansowania zewnętrznego dla MSP. Niewątpliwie jest to poważne wyzwanie dla polskiego samorządu terytorialnego, dla którego sprostania potrzebna jest silna determinacja samorządowców wzmocniona wiedzą z zakresu współczesnej bankowości (rozciągającej się już na całą wiedzę o pośrednictwie finansowym). Zwłaszcza, jeśli popatrzeć na to w kontekście zmienionych, całkiem nowych warunków prowadzenia i finansowania zadań publicznych, związanych z partnerstwem publiczno-prywatnym (PPP). Przyjąć trzeba, że idea PPP będzie się upowszechniała z powodu trwałego niedostatku zasobu pieniądza publicznego potrzebnego dla sfinansowania zadań publicznych (nie jest to problem jedynie polski, lecz ogólnoświatowy)[30]. Trudno oczekiwać, że właściwym partnerem byłby podmiot bądź nawet grupa podmiotów z lokalnego sektora MSP, jeżeli nie będzie w stanie zorganizować finansowania (co w wielu przypadkach będzie również głównym motywem zawiązywania przez stronę publiczną stosunku PPP), oraz zapewnić bezpieczeństwo ekonomiczne przedsięwzięcia (warunkowane sytuacją płynności bieżącej, wypłacalności partnera prywatnego). Popieranie przedsiębiorców lokalnych przez jednostki samorządu stanie się wtedy jeszcze trudniejsze niż dotychczas[31]. Zatem w obopólnym interesie, samorządu terytorialnego i sektora MSP, jest istnienie sprawnie działającego systemu finansowego gospodarki, zwłaszcza w tej jego części, która respektuje interesy społeczności lokalnych, czyli lokalnego sektora finansowego.

Dla potrzeb niniejszego opracowania ważne jest, iż jednym z podstawowych zadań państwa (z punktu widzenia finansów) jest ukształtowanie systemu finansowego dobrze działającego w gospodarce[32]. Ten bowiem, stanowiąc mechanizm przepływu siły nabywczej w gospodarce, wpływa na to, czy, w jakim zakresie, w jaki sposób i na jakich warunkach podmioty gospodarki, w tym z sektora MSP, mogą sprawnie (w sensie prakseologicznym) manipulować strumieniami finansowymi. Przede wszystkim chodzi o ukształtowanie takiego otoczenia prawnoregulacyjnego, które by nie stało się barierą dla **pośredników finansowych (podmiotów finansowych)** odżegnującą od zawierania stosunków finansowych z podmiotami ważnymi ze względu na ich rolę i znaczenie w gospodarce, jeżeli miałoby to zagrozić interesom własnym. Podmioty finansowe muszą rozważać

[30] Pomimo istniejącej możliwości wyboru trybu prowadzenia zadań publicznych w drodze współpracy z partnerem prywatnym (koncesje na roboty budowlane według prawa zamówień publicznych, współpraca na gruncie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, inne), przy większych projektach nieodzowne będzie PPP na zasadach ustawy z 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym.

[31] Zwłaszcza, że przedsiębiorcy zaczęli podnosić jako istotne dla wzrostu MSP ograniczenie polegające na utrudnieniu w korzystaniu przez MSP z zamówień publicznych. Jak wskazują firmy z tego sektora, bardzo często nie są one w stanie wnieść odpowiedniej kwoty wymaganego wadium. Co więcej, w przypadku odrzucenia oferty środki finansowe wpłacone w postaci wadium są zamrożone do momentu jego zwrotu. Zob.: F. Bławat, op. cit.

[32] Zob.: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, Wyd. WN PWN, Warszawa 2004, s. 27.

i godzić ze sobą dwa wymiary swego istnienia – pośrednika na rynku finansowym (*intermediation approach*) i firmy produkcyjnej (*production approach*)[33]. Inaczej ujmując, uwarunkowania prawnoregulacyjne działania pośredników finansowych muszą być sprzyjające, aby mogły one pełnić rolę służebną w gospodarce narodowej i przyczyniania się do budowania dobrobytu społeczno-gospodarczego[34]. Ponieważ wyjątkowe miejsce w systemie finansowym (szczególnie w modelu zorientowanym bankowo[35], jak w Polsce) zajmuje system bankowy, niekiedy obrazowo określany jako „lokomotywa wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego", „układ nerwowy całej gospodarki", z tego też powodu szczególnej wagi nabiera działalność publicznej instytucji nadzorczej strzegącej zaufania publicznego do **sektora bankowego** jako warunku zdolności banków do pełnienia roli przypisanej im w gospodarce[36]. Znamienne są słowa J. Caruany, przewodniczącego Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego, prezesa Banco de Espana, centralnego banku Hiszpanii, który w lipcu 2003 r. na forum Parlamentu Europejskiego oświadczył[37], że Komitet Bazylejski chcąc wspierać rozwój sektora bankowego, musi starać się o korzyści nie tylko dla banków, ale też ich klientów. Banki powinny umożliwiać racjonalny i równoprawny dostęp do finansowania nie dlatego, że to przyczynia się do rozwoju małych przedsiębiorstw, ale dlatego, że MSP przyczyniają się do wzrostu całej gospodarki. Usprawiedliwione wydaje się więc domniemanie, że podmioty (instytucje) bankowe[38]

---

[33] Zob.: X. Freixas, J. Rochet, *Microeconomics of Banking*, MIT Press, Cambridge 1998, wyd. polskie *Mikroekonomia bankowa*, CeDeWu, Warszawa 2007.

[34] Usprawiedliwieniem istnienia pośredników finansowych (podmiotów finansowej sfery gospodarki) jest sprawne pełnienie przez nich roli służebnej polegającej na czynnym pomaganiu podmiotom sfery realnej w kształtowaniu ich strumieni finansowych, poprzez świadczenie usług finansowych. Jednocześnie pośrednicy finansowi występują w drugiej roli, w której zabezpieczają interesy własne, zgodnie z własnymi potrzebami i preferencjami (wówczas postrzegani są oni jako przedsiębiorstwa komercyjne lub niekomercyjne). Jednakże zdolność pełnienia drugiej roli jest w dłuższym czasie zdeterminowana umiejętnością i możnością pełnienia roli służebnej. D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, op. cit, s. 23.

[35] Drugim skrajnym historycznie ukształtowanym modelem jest model zorientowany rynkowo; szerzej zob. m.in. w: R. Kroszner, *Rethinking Bank Regulation; A Review of the Historical* Evidence, Journal of Applied Corporate Finance, Summer 1998, s. 48-58.

[36] Zob.np.: *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998; lub *Bankowość. Podręcznik dla studentów*, red. J. Głuchowski, J. Szambelańczyk, WSB, Poznań 1999.

[37] J. Caruana, *Consequences of Basel II for SMEs*, „BIS Review" 2003 nr 32.

[38] Na gruncie polskiego Prawa bankowego są one określone mianem: banki lub instytucje kredytowe, zaś na gruncie prawa unijnego jako instytucje kredytowe. Zob.: Ustawa z 23 sierpnia 2001 r. *o zmianie ustawy – prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw*, Dz.U. 2001 nr 111, poz. 1195; oraz Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 126, 26.05.2000.
Z kolei w literaturze bankowej w ujęciu najbardziej ogólnym, bank definiowany jest jako instytucja (organizacja) pośrednictwa finansowego, transformacji aktywów i ryzyka, a od innych instytucji finansowych (instytucji pośrednictwa finansowego) bank różni się wyłącznie prawem – licencją na prowadzenie działalności depozytowo-kredytowej. Działalność depozytowa i kredytowa stanowi jednocześnie tzw. pierwotną, typową działalność banku. Takie też, najbardziej ogólne, ujęcie banku przyjmuje się w tym opracowaniu. Zob.: X. Freixas, J. Rochet, op. cit.

stymulowane powinny być do respektowania w swej działalności potrzeb MSP. Zważywszy, że współczesne uniwersalne banki[39] stają się, „przedsiębiorstwami przemysłu usług finansowych"[40], wykraczającymi poza typowy obszar ich aktywności, czyli działalności depozytowej, kredytowej i płatniczo-rozliczeniowej, to szeroki wachlarz usług finansowych (w tym faktoringowych) mógłby być udostępniony MSP, jednocześnie z pożytkiem dla banku.

Banki mają przy tym charakter globalny (bądź międzynarodowy) lub lokalny. Podział ten jest umowny, nawet w literaturze nie jest jednoznaczny. Może mieć jednak znaczenie w kontekście charakteru i struktury obsługiwanej klienteli przez bank. Teoretycznie każdy z wyróżnionych banków może deklarować chęć współpracy z MSP, ale składy portfeli klientów będą wyraźnie różne ze względu na siedzibę i miejsce prowadzenia działalności MSP, i co także ważne – odmienności dotyczą bankowej polityki reinwestowania zysków. Niewątpliwie uniwersalnym bankiem lokalnym będzie taki, który działa na ściśle ograniczonym terytorium wewnątrz kraju, np. w skali jednej/kilku gmin, powiatu, województwa, regionu kraju, a jego klientelę stanowią przede wszystkim miejscowe (lokalne) firmy oraz miejscowa ludność. Mając na uwadze tendencje globalizacyjne, można przyjąć – co nie jest stereotypowe – że także bank ogólnokrajowy, jeśli tylko swój biznes opiera i zamierza opierać na współpracy z MSP działającymi przede wszystkim na terenie kraju, w znacznym stopniu obsługuje firmy rodzime, zatrudnia w większości obywateli danego kraju, płaci podatki na rzecz rodzimego „fiskusa", to ma on charakter lokalny. Bank globalny (bądź międzynarodowy) natomiast jest bardziej mobilny pod względem przenoszenia kapitału finansowego pomiędzy krajami, a także miejsc pracy i unikania podatków.

---

[39] Bank uniwersalny to bank, który dostarcza różnorodne usługi finansowe w ramach jednej, zunifikowanej struktury. Usługi te mogą polegać na pośrednictwie finansowym w wąskim rozumieniu tego słowa (klasyczne pośrednictwo), jak i pośrednictwie obejmującym nadto usługi informowania i przejmowania ryzyka. Zob. m.in.: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, op. cit., s. 107-108; M. Bitz, *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996.
Wśród takich usług są przede wszystkim te, które wiążą się z wykonywaniem czynności przewidzianych wyłącznie dla banków, stosunkowo najlepiej oddających sens terminu bankowość jako działalność pierwotna banków. Zgodnie z treścią art. 5 ust. 1 polskiego Prawa bankowego należą tu następujące czynności: 1/ przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, 2/ prowadzenie innych rachunków bankowych, 3/ udzielanie kredytów, 4/ udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw, 5/ emitowanie bankowych papierów wartościowych, 6/ przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych, 6a/ wydawanie instrumentu pieniądza elektronicznego, 7/ wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku w odrębnych ustawach. Obok tych czynności, banki mogą wykonywać czynności, które są czynnościami bankowymi wówczas, gdy wykonywane są przez banki (czynności bankowe *sensu largo*, wyróżnione w art. 5.ust. 2), jak i czynności, które pomimo, iż nie należą do grupy czynności bankowych, również mogą być przez banki wykonywane (wyróżnione w art. 6 ust. 1). Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. z 1997 r. nr 140, poz. 939 z późn. zm.

[40] Zob. m.in.: J.A. Bikker, J.W.B. Bos, *Trends in Competition and Profitability in the Banking Industry: A Basic Framework*, SUERF Studies, Vienna 2005 nr 2.

Osobnym fenomenem jest organizacja funkcjonowania, skala i zakres działania współczesnych banków uniwersalnych (ewoluowanie od rozdrobnionych, specjalistycznych instytucji, takich jak bank komercyjny, inwestycyjny, kasa oszczędnościowo-pożyczkowa, poprzez bank uniwersalny, do tzw. supermarketu finansowego)[41], ich zmieniające się miejsce w różnych stadiach procesu usługowego (pod wpływem epokowych trendów i zjawisk w świecie finansów, w tym w bankowości[42]) uwzględniające powstawanie lub istnienie i rozwój różnych niebankowych sektorów pośrednictwa finansowego. Wiąże się on z pojawieniem i nasilaniem konkurencji efektywnej[43] w sektorze finansowym, w tym w branży faktoringowej.

Faktoring nie jest domeną jedynie banków i kształtuje się pod wpływem działania różnych sił konkurencji[44]. Strona podażowa, czyli sektor instytucji faktoringowych, jest wewnętrznie silnie zróżnicowana. Stanowią ją banki, zwane bankami faktoringowymi, dla których faktoring nie jest czynnością bankową *sensu stricte*, a także bankowe spółki faktoringowe, niebankowe spółki handlowe (osobowe i kapitałowe), spółki cywilne, a nawet, choć rzadko, indywidualni przedsiębiorcy[45].

Jako że kwestia konkurencji efektywnej w branży faktoringowej ma niebagatelne znaczenie przy ocenie potencjału, to przy określaniu możliwości rozwoju faktoringu z udziałem banków zostanie wyeksponowana w kolejnych dwóch rozdziałach.

Należy spostrzec, że na działalności w jakiejkolwiek branży finansowej, w tym faktoringowej, piętno odciśnie rodząca się nowa specyfika społeczeństwa. Niektórzy naukowcy już podkreślają, że żyjemy w społeczeństwie globalnego ryzyka (wzrasta ogólny poziom ryzyka), stanowimy społeczeństwo ryzyka. Łączy się to z coraz większym naciskiem na poszukiwanie możliwości zabezpieczenia przed ryzykiem. Na ryn-

[41] Pogłębione studium tego fenomenu znajdzie Czytelnik m.in. w: E. Miklaszewska, *Deregulacja rynków finansowych a zmiany w strategiach banków komercyjnych*, wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, rozdział 1; A. Santomero, D. Babbel, *Financial Markets, Instruments and Institutions*, McGraw-Hill, Chicago 1997.

[42] Poznanie takich trendów i zjawisk w bankowości jest wielce przydatne dla przeprowadzenia studium zjawiska faktoringu, ale w ujęciu bardziej szczegółowym, ze względu na ograniczone rozmiary tego opracowania nie mieści się w jego zakresie. Szerzej na ten temat zob. m.in.: *Innowacyjne usługi banku*, op. cit., rozdział 1; oraz D. Korenik, *Ważniejsze przemiany w środowisku działania banków*, [w:] *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce. Instytucje finansowe i mechanizmy ich funkcjonowania*, red. P. Karpuś, J.Węcławski, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005, s. 49-62.

[43] „Z konkurencją efektywną mamy do czynienia wówczas, gdy wymusza ona wzrost wydajności i innowacje techniczno-ekonomiczne oraz organizacyjne, a także gdy daje możliwość wyboru korzystnych warunków cenowych oraz wysokiej jakości produktów i obsługi". D. Korenik, *Konkurencja i konkurencyjność banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku (rynek klientów indywidualnych i gospodarczych)*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 12.

[44] Ich ogólną istotę i mechanizmy przedstawiono w: M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992. Z kolei w odniesieniu do sektora bankowego i całego sektora finansowego przedstawiono w: D. Korenik, *Konkurencja i konkurencyjność...*, op. cit.

[45] Zob.: J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2004, s. 158.

ku bankowym (finansowym) wzmagać się będzie poszukiwanie instrumentów i usług, w tym w zakresie finansowania, obiecujących wyższe bezpieczeństwo. Nie tylko klienci banków czy innych pośredników finansowych muszą nauczyć się żyć ze świadomością ryzyka[46]. Dotyczy to także podmiotów finansowych, które z jednej strony – będą musiały zabezpieczać się przed negatywnymi skutkami ryzyka, a z drugiej – zaoferować klientom instrumenty, usługi obiecujące im zredukować ryzyko. „Zarządzanie ryzykiem stanie się intratnym źródłem dochodów dla banków, a także dla towarzystw ubezpieczeniowych"[47]. Nie wydaje się przy tym całkiem właściwym wskazanie zamkniętej listy instrumentów i usług finansowych, które zasługują na miano przydatnych w zarządzaniu ryzykiem, zwłaszcza jeśli miałyby one kojarzyć się głównie czy wręcz jedynie z transakcjami nierzeczywistymi (z użyciem instrumentów pochodnych, derywatów), lub z transakcjami ubezpieczeniowymi. Byłoby to sprzeczne z postulatem poszukiwania nowych rozwiązań w ekonomii i finansach, w duchu bardziej oświeconej, otwartej na człowieka i społeczeństwo gospodarki[48]. Nierozsądne jest uparte tkwienie przy dotychczasowych zasadach ogólnych uznanych jako kanony bądź pretendujących do kanonów postępowania i działania (tzn. traktowania ich w świecie ekonomii i finansów niemalże jak wartości stałe ze świata fizyki). Tym bardziej, że jednego z kluczowych zagrożeń dla współczesnego świata finansów (bankowości), czyniącym go „kruchym" bądź „finansami wysokiej niepewności i ryzyka" czy też „kruchym światem finansów"[49], upatruje się w ryzyku finansowym odzwierciedlonym w narastającej, już ponad 20-krotnej dysproporcji pomiędzy wartością transakcji finansowych i wartością produkcji oraz w podleganiu coraz mniejszej kontroli ryzyka finansowego[50]. Wielu naukowców dostrzega niebezpieczny rozdźwięk między sferą realną i finansową współczesnej globalizującej się gospodarki, wskazując na odchodzenie systemu finansowego od celu właściwego (jakim jest gospodarka realna) na rzecz celu jakim jest gospodarka spekulacyjna[51]. Pożądane jest wykrystalizowanie się jego „społecznego sumienia"[52] biznesu bankowego przejawiającego się w pomaganiu przez banki podmiotom sfery realnej w szukaniu praktycznych rozwiązań globalnych problemów, z jakimi będą musiały zmierzyć się MSP. Być może należałoby postawić pytanie o to, czy wszystkie środki i sposoby eliminowania ryzyka, w tym oferowane

[46] O głównych rodzajach ryzyka we współczesnej gospodarce, w obu jej sferach: realnej i finansowej, pisze T.T. Kaczmarek, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005.

[47] S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 54. Zob też: W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem: podstawowe zagadnienia*, PWE, Warszawa 2001.

[48] Zob.: K. Schwab, *Społeczne sumienie biznesu*, „Newsweek", 29 grudzień 2002, s. 102 oraz S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 59.

[49] S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 53.

[50] Zob.: J. Attali, *Słownik XXI wieku*, Wrocław 2002, s. 198.

[51] Zob. m.in.: H.E. Martin, H. Schumann, *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999; T. Kowalik, *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja: Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2005.

[52] Zob.: K. Schwab, op. cit.

przez banki swoim klientom, zostały już wyczerpane? Przede wszystkim zaś te, które nie pozostają oderwane od sfery realnej gospodarki? W gruncie rzeczy owa kruchość świata finansów nie jest bezpieczna dla uczestników rynku finansowego i gospodarki. Najbardziej narażeni są ci, których wskazuje się jako potencjalnych największych poszkodowanych w gospodarce globalnej i finansach globalnych (takich jak większość MSP, wiele mniejszych, lokalnych pośredników finansowych). Nie są zupełnie bezpieczni, ci, których zalicza się do potencjalnych beneficjentów[53] (m.in. globalne banki)[54]. Może inspirujące i pożyteczne dla środowiska bankowców (i w ogóle pośredników finansowych) byłoby na przykład nowsze, szersze spojrzenie na niektóre dotychczasowe usługi finansowe ściślej łączące się z potrzebami realnej sfery gospodarki (w tym z potrzebami MSP). Takie podejście jest preferowane w tym opracowaniu i będzie prezentowane w odniesieniu do faktoringu.

Podsumowując, to jakie znaczenie faktoring ma bądź będzie miał dla bankowości, oraz czy i jak będzie ewoluował, czy jest i będzie i w jakim zakresie przydatny dla jego nabywców (aspekt mikroekonomiczny) oraz dla budowania dobrobytu (aspekt makroekonomiczny), można interpretować jako wyniki gry interesów zgłaszanych przez różne grupy i poszczególne podmioty gospodarki, zarówno ze sfery realnej, finansowej, jak i regulującej je obie. Dominującymi czynnikami tej gry są: interes prywatny dostawców faktoringu i innych usług finansowych, interes publiczny i ideologia ustawodawców, interes nabywców faktoringu, stan dobrobytu w kraju.

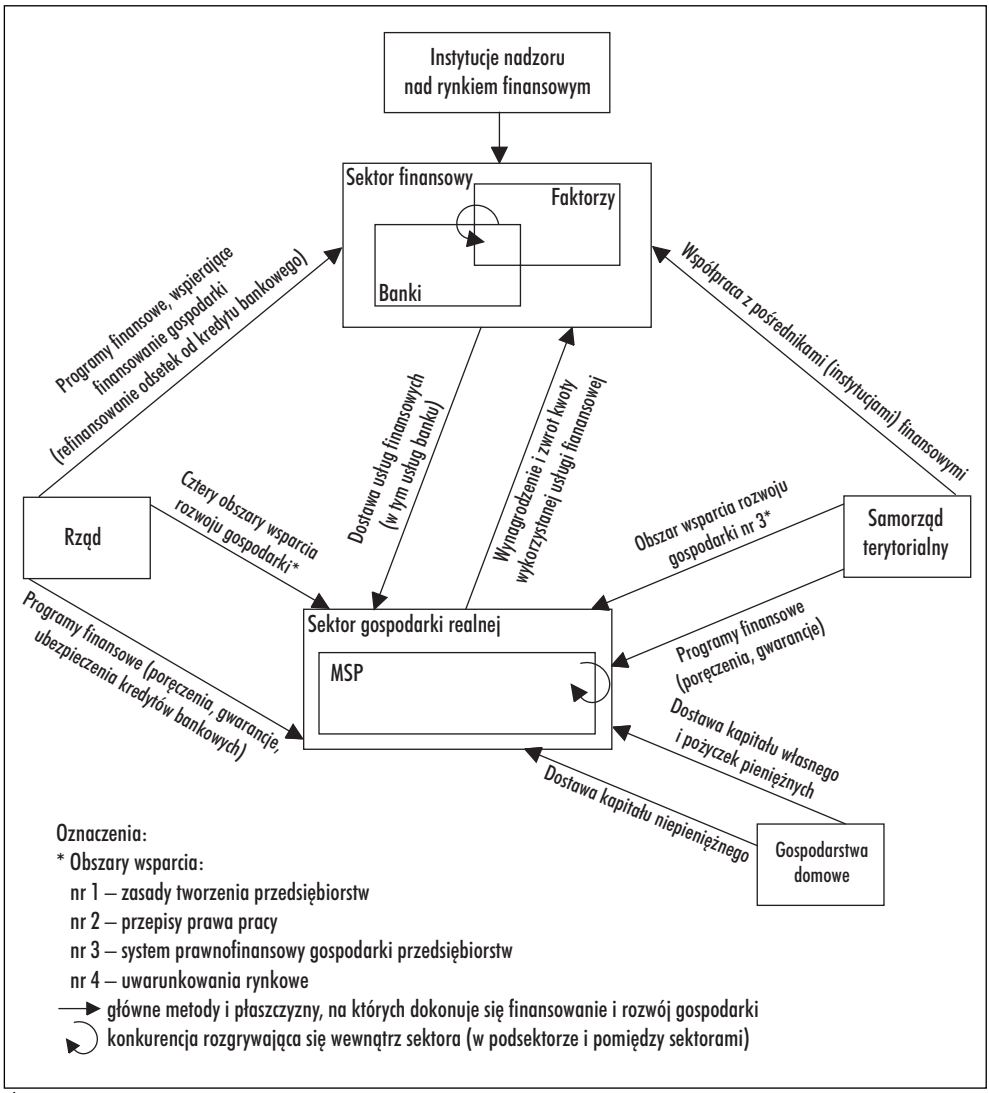
Prawdą jest, że im bardziej społeczeństwo jest zasobne w wartości materialne, finansowe, z większym duchem przedsiębiorczości i kultury ekonomicznej, tym lepsze stanowi „zaplecze" dla rozwoju MSP. Nie ulega też wątpliwości, iż promotorem MSP musi być państwo uosobione w organach władzy i administracji publicznej na różnych szczeblach (centralnym, samorządu terytorialnego) oraz instytucjach regulujących działanie sektora finansowego, w szczególności bankowego. W świetle idei „gospodarki bardziej oświeconej", „otwartej na człowieka", to jednak nie może wystarczać – promotorem MSP powinien być sektor pośrednictwa finansowego, zwłaszcza sektor banków. Nieodzowne dla sprawowania takiego promotorstwa jest ukształtowanie się w branży bankowej (finansowej) tzw. społecznego sumienia. Warunkuje ono możność złagodzenia konfliktu pomiędzy interesami właścicieli podmiotów finansowych (banków) uwzględniając wymogi stawiane przez organy nadzoru bankowego, oczekiwania i potrzeby MSP. Znajdowanie przez bank „złotego środka", wyrażonego w przyjętej polityce finansowania klientów[55],

[53] Zob.: S. Flejterski, P. Wahl, *Ekonomia globalna: synteza*, Difin, Warszawa 2003; J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.

[54] Bezpieczeństwo ekonomiczne banków (oraz innych pośredników finansowych) jest kwestią kluczową problematyki kryzysów i stabilizacji systemu finansowego.

[55] Istotnymi elementami każdej polityki finansowania klientów (np. polityki kredytowania MSP) są m.in.: polityka cenowa uwzględniająca stopień ekspozycji na ryzyko, stosowane zabezpieczenia transakcji finansowej, za-

Rysunek 1.1. Diagram „gry interesów" w sferze finansowania gospodarki realnej (z MSP w centrum uwagi)



Źródło: Opracowanie własne.

powinno następować po rozpatrzeniu i uwzględnieniu wszystkich trzech (a nie tylko pierwszych dwóch) elementów obiektywnych: regulacji nadzorczych dotyczących działalności banku w zakresie finansowania gospodarki; interesu właściciela; perspektywy społecznej związanej z sumieniem społecznym biznesu bankowego.

kres oferowanych produktów finansowania; preferowane rynki/segmenty klientów; organizacja procesu finansowania. Zob. m.in.: *Podstawy zarządzania bankiem komercyjnym*, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998.

Zapewne rozdźwięk pomiędzy interesem właściciela banku i interesem klienta (MSP) można by lepiej zredukować przy korzystnych uwarunkowaniach ogólnoekonomicznych i dobrych rozwiązaniach systemowych, jakie powinny być kreowane przez państwo. Równocześnie jednak podnieść trzeba charakterystyczny sposób, pozbawiony wymiaru społecznego, interpretowania w bankowości reguły nakazującej, aby każdy bank w swojej działalności kierował się kryterium efektywnej i bezpiecznej alokacji powierzonych środków pieniężnych przez deponentów[56]. Znakomicie oddaje to następujące stwierdzenie: „Subiektywny, mikroekonomiczny punkt widzenia potencjalnych kredytobiorców – oczekiwanie ułatwionego dostępu do bankowych źródeł oraz minimalizacji kosztów obsługi – zderza się z twardą rzeczywistością, jaką uosabia bank, czyli z koniecznością akumulacji satysfakcjonującej właścicieli nadwyżki finansowej, przy minimum ryzyka. W rezultacie jedynym reprezentantem i sponsorem działań na rzecz interesu makroekonomicznego (gospodarki narodowej), a zarazem rozwoju sektora MSP, jest rząd"[57]. Dodać tu jeszcze by można, iż często zwiększanie majątku akcjonariusza jest wpisane w strategie banków jako misja[58]; nie odnosi się to wszak do banków spółdzielczych.

Zwieńczeniem dotychczasowego wywodu jest rysunek 1.1, na którym ujęto i uzupełniono przedstawione w tym podrozdziale treści.

1.2. Podstawowe problemy finansowe MSP i model usługi finansowej jako sposobu ich rozwiązywania

Wykorzystywanie usług bankowych (finansowych) w działalności gospodarczej jest podyktowane dążeniem do zabezpieczenia i wzrostu „wartości przedsiębiorstwa". Jednak sposób i zakres wpływu poszczególnych rodzajów usług finansowych na tę wartość jest różny. Z poszczególnymi usługami łączy się różny potencjał korzyści i relatywnych niekorzyści (tj. postrzeganych na tle alternatywnych instrumentów i usług finansowych). Przemyślane, metodyczne – w ramach średnio- i krótkoterminowego zarządzania głównie finansowego – posługiwanie się instrumentami finansowymi i wykorzystywanie usług finansowych ma pomóc w realizowaniu wewnętrznego[59] konsensusu po-

[56] Zob. m.in.: P.S. Rose, *Commercial Bank Management: Producing and Selling Financial Services*, wyd. 2, Richard D. Irwin 1993, s. 181-188.

[57] M.S. Wiatr, *System oceny zdolności małych firm na przykładzie wybranych banków komercyjnych w Polsce*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, s. 129.

[58] Zob. też.: M. Iwanicz-Drozdowska, A.K. Nowak, *Ocena efektywności kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rekomendacje metodologiczne*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, op. cit., s. 221.

[59] Będącego ustaleniem wewnątrz przedsiębiorstwa.

między trzema podstawowymi i jednocześnie pośrednimi celami, traktowanymi jako warunki tzw. równowagi zarządczej (ogólnej/przedsiębiorczej) i osiągnięcia celu nadrzędnego jakim jest „wartość przedsiębiorstwa"[60]. Chodzi o konsensus pomiędzy:

- celem zapewniającym równowagę majątkową – czyli „rozwojem" wyrażającym się poprzez konkurencyjność firmy[61] i osiąganie przewagi konkurencyjnej[62], związanym z zagadnieniami niezależności kapitałowej (adekwatności kapitału własnego) i ekonomicznej oraz organizacji różnych funkcji przedsiębiorstwa;
- celem zapewniającym równowagę ekonomiczną – czyli „rentownością ekonomiczną" związaną z osiąganiem zysku;
- celem zapewniającym równowagę finansową – czyli „ryzykiem" związanym z koncepcją płynności finansowej[63].

Ustalony konsensus powinien wyznaczać sposób podejścia przedsiębiorstwa do korzystania z usług rynku finansowego; stanowić rozstrzygnięcie, jakie i w jakim zakresie usługi finansowe mogą być akceptowalne bądź nieakceptowalne. W polu wzmożonego zainteresowania przedsiębiorstwa, jako podmiotu po stronie popytu na rynku finansowym, powinny znaleźć się takie instrumenty i usługi, za pomocą których można zapewnić osiągnięcie i utrzymanie równowagi dla niego najbardziej problematycznej. Logika nakazuje koncentrowanie uwagi w pierwszej kolejności na rozwiązywaniu problemu stanowiącego tzw. wąskie gardło dla ustalenia się równowagi ogólnej na poziomie właściwym, tj. uwzględniającym preferencje i oczekiwania właścicieli przedsiębiorstwa oraz ograniczenia (ogólnogospodarcze, społeczno-rynkowe, prawne, polityczne). Idealnym rozwiązaniem byłoby z pewnością takie, które pozwala jednocześnie osiągnąć i utrzymać poszczególne równowagi, a więc

---

[60] W tym opracowaniu nie ma miejsca na wgłębianie się w meandry bogatej teorii przedsiębiorstwa, nie podnosi się wielu dyskusyjnych i nie do końca rozwiązanych kwestii, wśród których występuje kwestia interpretacji wartości MSP, aczkolwiek byłoby to pożyteczne dla pełnego zrozumienia specyfiki MSP jako uczestnika na rynku finansowym (i gospodarczym). W tej kwestii zob. np.: G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 22-23.

[61] Interpretowaną jako długofalowa zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania dóbr, których ceny, jakość i inne walory są atrakcyjniejsze od odpowiednich cech dóbr oferowanych przez konkurentów. Zob.: S. Flejterski, *Konkurencyjność a dylematy dywersyfikacji struktury bankowości w Polsce*, [w:] *Finanse i bankowość a wejście Polski do Unii Europejskiej, cz. I Bankowość, Rynki finansowe*, SGH, Warszawa-Pułtusk 1999, s. 39.

[62] Będącej rezultatem wielu działań w procesach produkcji, marketingu, sprzedaży, tj. we wszystkich ogniwach łańcucha wartości. Zob.: J. Penc, *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 352.

[63] Termin „płynność finansowa" w literaturze ekonomicznej ma kilka znaczeń. Najczęściej chodzi o „zdolność przedsiębiorstwa do dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju towarów i usług. Wtedy, gdy są one potrzebne do zaspokojenia jego potrzeb produkcyjnych, oraz zdolność do regulowania jego wszelkich zobowiązań finansowych w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach". Przy czym wskazana tu zdolność do regulowania zobowiązań zwana jest „wypłacalnością krótkoterminową". U. Wojciechowska, *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, SGH, Warszawa 2001, s. 14 oraz G. Michalski, op. cit., s. 41.

w wymiarze: ekonomicznym, materialnym, finansowym[64]; tym bardziej, że są one ze sobą silnie powiązane.

Równowaga ekonomiczna firmy, wpływająca zarówno na jej płynność finansową (przez generowanie *cash flow*), jak i sytuację majątkową, stwarza możliwość samofinansowania i określa sposób wypłacania dochodów dla właścicieli, co zazwyczaj prowadzi do motywowania ewentualnych nowych dostarczycieli kapitału własnego oraz kapitału obcego. Z kolei utrzymywanie wysokiej (w stopniu przewyższającym minimalne potrzeby) płynności wywołuje efekt ograniczający rentowność, ponieważ oznacza utrzymywanie rezerw finansowych na wszelki wypadek (tworzone są aktywa o rentowności zerowej lub bardzo niskiej), a w ujęciu bardziej ogólnym – strukturą aktywów, która przedkłada płynność nad rentowność. Taka struktura aktywów stwarza warunki ograniczonego ryzyka, jednocześnie prowadzi w dłuższej perspektywie do osłabienia kapitalizacji. Sytuacja wysokiej kapitalizacji (a więc stosunkowo mniejszej dźwigni finansowej) daje efekt korzystny dla płynności (relatywnie mniejszy udział pasywów w strukturze finansowania, a tym samym mniejsza potrzeba rezerw płynności) oraz dla sytuacji ekonomicznej. Mniejszy udział rezerw w aktywach i wyższy stopień ochrony kapitału własnego (stanowiący o niezależności kapitałowej i pozytywnie wpływający na niezależność ekonomiczną) niż pasywów znamionuje politykę bardziej zorientowaną na rozwój i inwestowanie w dochodowe aktywa, co charakteryzuje wyższy poziom relacji rentowność – ryzyko.

Nawiązując do instrumentów/usług finansowych, trudne jest wskazanie określonego, jedynie słusznego i uniwersalnego dla każdej sytuacji przedsiębiorstwa rozwiązania nawet, jeśli poszukiwać by go w bogatej gamie znanych już usług złożonych, opartych na więcej niż jednym instrumencie finansowym. Lecz próba ustalenia takiego rozwiązania nie musi być zupełnie nieudana zważywszy na istniejące w bankowości zjawiska w zakresie rynkowej oferty i organizacji funkcjonowania usług, takie jak m.in. „pakietyzacja usług", „amalgamacja usług", włączanie innych podmiotów strony podażowej w łańcuch wytwarzania, sprzedaży i obsługi posprzedażnej usługi bankowej (finansowej). To jak blisko ideału jest rozwiązanie problemów ogólnej równowagi przedsiębiorstwa, ucieleśnione w postaci rzeczywistej usługi finansowej można interpretować jako wynik gry interesów finansowych różnych uczestników w gospodarce (zob. rys. 1.1). Niewątpliwie ideałem usługi byłaby taka, która pozwala znosić bądź osłabiać problemy odczuwane przez MSP jako bariery ich rozwoju.

[64] Pojawić się może sąd, iż poszukiwanie rozwiązania (usługi finansowej) zapewniającego harmonię w równowadze zarządczej musi zakończyć się fiaskiem – dotychczas takie rozwiązanie nie funkcjonuje. Jednak czy definitywne zanegowanie możliwości znalezienia takiej usługi finansowej można uznać za słuszne? Zapewne taki sąd odpowiadałby myśleniu racjonalnemu metodologicznie, zgodnemu z posiadanym (być może niekiedy nienajlepszym) stanem dzisiejszej wiedzy. Wiedza może się jednak zmienić, przykładowo gdyby zaczęto rozwijać ideę „gospodarki bardziej oświeconej".

Literatura ekonomiczna, a także przeprowadzone badania rzeczywistości gospodarczej (dotyczące sytuacji i kondycji finansowej MSP) dostarczają bogatego materiału, z którego wynika, że charakterystycznymi i występującymi nie tylko w Polsce barierami są[65]: kapitałowa (niskie kapitały własne i niedostatek możliwości ich podwyższania) oraz finansowania obcego (ograniczony dostęp i niedostatek możliwości jego pozyskiwania); ale nie są to wszystkie bariery. W połączeniu z:

- relatywnie słabą pozycją w zakresie negocjowania ceny i innych warunków kontraktu z odbiorcami zwłaszcza będącymi większymi przedsiębiorstwami;
- większą wrażliwością pożyczko- i kredytodawców na trudności finansowe MSP niż na występujące w dużych przedsiębiorstwach, tj. nieufnością dawców finansowania interpretowaną jako skłonność do: pogorszenia warunków dotychczasowego finansowania (poprzez renegocjowanie zawartych umów finansowania) w sytuacjach zagrożenia lub już zaistnienia trudności finansowych, wycofania udzielonego wsparcia lub poparcia finansowego, a nawet przedwczesnego żądania likwidacji przedsiębiorstwa;

bariery kapitałowa i finansowania pogłębiają w MSP problem utrzymania (związany z potrzebą zgromadzenia znacznych rezerw pieniężnych, większą niepewnością co do poziomu przyszłych przepływów pieniężnych), jak też wysokiego kosztu utrzymania płynności finansowej[66]. Stąd MSP zmuszone są znacznie więcej uwagi i wysiłku skupiać na zarządzaniu krótkoterminowym, szczególnie na zarządzaniu wypłacalnością krótkoterminową stanowiącą trzon zarządzania płynnością finansową. Z kolei silniejsza orientacja na rozwój i jej realizacja są ekonomicznie zasadne, gdy osiągnie się odpowiednio wysoką sprawność zarządzania krótkoterminowego. Przejawia się to w niedopuszczaniu do utraty płynności finansowej wynikającej z transakcyjnego (finansowanie bieżących, wcześniej zaplanowanych wydatków) i ostrożnościowego (wiążącego się z obawą co do poziomu przyszłych przepływów pieniężnych) popytu na pieniądz, a tym samym nienarażeniem na: zmniejszenie elastyczności w podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie, pogorszenie rentowności firmy, wzrost kosztu pozyski-

[65] Przykładowo materiał statystyczny dotyczący barier funkcjonowania i rozwoju MSP w Polsce, z podziałem na bariery podażowe i bariery popytowe, zawiera raport: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w 2001 r. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2003; *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2002. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2004. Wnikliwego i pouczającego materiału empiryczno-statystycznego o barierach dostarcza *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, red. A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004. Zob. też A.P. Wiatrak, op. cit.; J. Grzywacz, A. Okońska, *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2005. Z kolei różne kryteria i klasyfikacje barier wzrostu, rozwoju MSP w ujęciu teoretycznym wraz z ich szerokim omówieniem przedstawiono m.in. w: F. Bławat, *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Gdańsk 2004.

[66] Zob.: J.S. Ang, *The Corporate Slack Controversy*, „Advances in Working Capital Management" 1991 nr 2, s. 13-14 oraz D. van der Wijst, *Financial Structure in Small Business: Theory, Tests and Applications*, „Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems", zeszyt nr 320, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg 1989, s. 16 i nast.

wania funduszy ze źródeł zewnętrznych, wycofanie udziałów przez kapitałodawców, pogorszenie pozycji rynkowej i konkurencyjności przedsiębiorstwa[67].

Orientacja na rozwój MSP jest trudna z powyższych, tj. płynnościowych względów, jak również ze względu na ograniczony dostęp do zorganizowanych rynków kapitałowych (na których dokonuje się wycena kapitału własnego i kapitału dłużnego).Tym samym MSP nie mają zwykle możliwości uwiarygodnienia się, co z kolei skutkuje wyższym kosztem kapitału ze źródeł bankowych oraz parabankowych.

Zatem jeśliby przyjąć, że powiększające się grono banków chce – zgodnie ze składanymi deklaracjami – efektywnej współpracy[68] z MSP, upatrując w niej korzyści dla siebie i swoich klientów, to wskazane jest dążenie w bankach do wspólnego z MSP uporania się z problemami, a w pierwszej kolejności z problemami najistotniejszymi dla „wartości MSP", czyli:

- sprawności zarządzania płynnością finansową MSP; tworzy on w dalszym wywodzie pierwszy obszar problemowy,
- kosztu kapitału obcego (kosztu finansowania); tworzy on drugi obszar problemowy.

Powyższe stwierdzenie (postulat) wymaga dalszego rozpracowania w postępowaniu poszukiwania możliwego najlepszego sposobu rozwiązywania problemów w postaci usługi finansowej dla MSP. Jednocześnie już w tym momencie uwzględnić trzeba kwestię związaną z różnym podejściem dostawców finansowania i właścicieli MSP do pojęcia „wartość przedsiębiorstwa". Z tego powodu poszukiwana modelowa usługa finansowa musi być na tyle elastyczna (dająca się zindywidualizować), aby równocześnie uwzględniała istnienie pozafinansowych czynników wartości firmy branych pod uwagę przez właścicieli MSP (np. subiektywną wycenę własnej niezależności ekonomicznej) oraz mieściła się w granicach tolerowanego przez bank ryzyka. Pełniejszego wyjaśnienia dostarczą poniższe fragmenty.

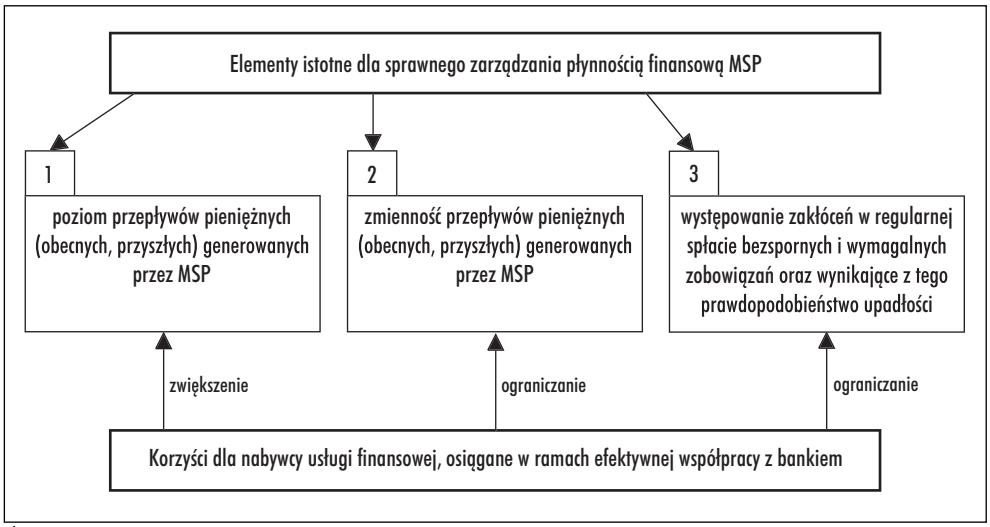
Odnosząc się do pierwszego obszaru problemowego, dla usprawnienia zarządzania płynnością decydujące znaczenie mają trzy elementy: poziom i zmienność przyszłych i obecnych przepływów pieniężnych oraz prawdopodobieństwo upadłości firmy spowodowane wysoką zmiennością tych przepływów pieniężnych[69]. Na poprawę tych elementów powinna być nakierowana modelowa usługa banku (zob. rys. 1.2).

---

[67] Zob.: J. Penc, op. cit., s. 316.

[68] Efektywność współpracy banku z klientem oznacza efektywność tej współpracy zarówno dla klienta, jak i dla banku. „Tylko tak można rozumieć długoterminową i racjonalną współpracę klienta i banku. Wzajemne korzyści powinny być fundamentem współpracy, co tylko pozornie jest powszechnie znaną zasadą". L. Dziawgo, *Private banking*, Wyd. Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006, s. 115.
Myśl taką wyraził L. Dziawgo, teoretyk i praktyk bankowy, rozważając wprawdzie biznes bankowy z klientami zamożnymi, ale posługując się metodą analogii można tę myśl również wykorzystać w odniesieniu do współpracy z MSP.

Rysunek 1.2. Pożądane działanie usługi finansowej wykorzystywanej na potrzeby zarządzania płynnością finansową MSP



Źródło: Opracowanie własne.

Przykładowo, źródłem powstania korzyści związanej z „elementem 1" mogłoby być trwale zredukowanie wypływów pieniężnych dotyczących nabycia i utrzymywania części kosztownych zasobów rzeczowych i pracowniczych, angażowanych w niektórych funkcjach pomocniczych czy dodatkowych działaniach firmy i wymagających organizowania dla nich pokrycia finansowego. Usługa mogłaby być kojarzona z outsourcingiem w działalności MSP. W ogólności, w obrębie „elementu 1" usługa mogłaby umożliwić usługobiorcy: zwiększenie przychodów ze sprzedaży, ograniczenie kosztów stałych działalności, obniżenie kosztów zmiennych, osiąganie pożądanego przyrostu kapitału obrotowego netto. Z kolei sposobu ograniczania zmienności przepływów pieniężnych, związanego z „elementem 2", można upatrywać np. w poprawie pozycji negocjacyjnej z kontrahentami MSP, co również powinno być wpisane w działanie modelowej usługi finansowej. W zakresie „elementu 3" korzyści mogą występować w postaci np.: udzielonego dodatkowego wsparcia lub poparcia finansowego dla MSP w razie pojawienia się u niego przejściowych trudności finansowych; zmniejszenia skłonności banku do natychmiastowego wypowiedzenia umowy finansowania. Lista możliwości stwarzanych przez modelową usługę, zapewniających korzyści w ra-

[69] Zob. m.in.: H. Rinne, R.A. Wood, N.C. Hill, *Reducing Cash Concentration Costs by Anticipatory Forecasting*, wyd. Journal of Cash Management 1986, s. 44-50 oraz C.W. Smithson, C.W. Smith, D.S. Wilford, *Zarządzanie ryzykiem finansowym, instrumenty pochodne, inżynieria finansowa i maksymalizacja wartości*, DW ABC, Kraków 2000, s. 135. Szerzej na temat prawdopodobieństwa upadłości MSP zob. w: M. Zaleska, *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku. Systemy wczesnego ostrzegania*, Difin, Warszawa 2002, s. 23 i inne oraz L.E. Boone, D.L. Kurtz, *Contemporary business*, The Dryden Press, Chicago 1990, s. 164.

mach poszczególnych trzech elementów jest otwarta. Im lista możliwości jest dłuższa, tym usługę łatwiej jest dopasować do konkretnych potrzeb i oczekiwań klienta związanych z zarządzaniem krótkoterminowym. Za ideał usługi uznać należałoby taką, która daje nabywcy usługi więcej i lepsze możliwości usprawnienia zarządzania krótkoterminowego finansowego, ale także jest przydatna dla trafnego ustawienia działalności inwestycyjnej firmy. Myśl ta wiąże się z kwestią efektywnego zagospodarowywania nadwyżek pieniężnych (pochodzących z przyrostu kapitału obrotowego netto) za pomocą różnego rodzaju inwestycji.

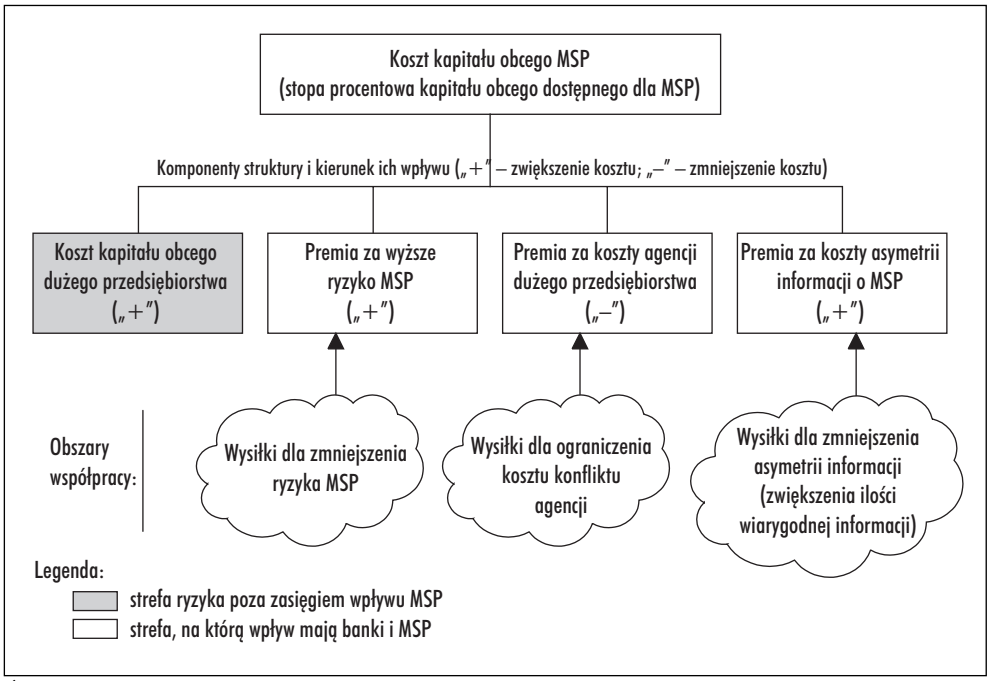
Klasyczny dla MSP problem stwarza nadmierny optymizm właściciela. Konsekwencje tego są wielorakie: zbyt wysoka własna wycena podejmowanego przedsięwzięcia, niebezpieczeństwo przeinwestowania[70], mniej ufny stosunek potencjalnych pożyczko- i kredytodawców do sukcesu projektu zgłaszanego do dofinansowania ze źródeł obcych. W instytucjach finansowych istnieje przekonanie o wyższym ryzyku finansowania MSP, żądanie wyższej ceny za udostępnienie wsparcia lub poparcia finansowego tytułem rekompensaty za podwyższone ryzyko finansowania[71]. Zatem wskazana jest pomoc banków w sprawach rozwojowych klienta (m.in. przy opracowywaniu projektów i planów rozwoju, efektywnych strategii cenowych wobec dostawców i odbiorców, czy strategii finansowych). Już na tym etapie wywodu ujawnia się, że modelowa usługa finansowa powinna mieć charakter złożony, obejmować swym zakresem różnorakie czynności (usługi cząstkowe), łączyć w sobie więcej niż jeden prosty instrument finansowy.

W odniesieniu do drugiego obszaru problemowego, kolejną funkcją usługi modelowej powinno być obniżanie kosztu kapitału obcego. Jest to funkcja niewątpliwie trudna, może nawet kontrowersyjna, szczególnie z perspektywy banku komercyjnego. W interesie obopólnym (biorcy i dawcy usługi) i przede wszystkim postrzeganym przez pryzmat współpracy długofalowej, leży dążenie do zmniejszenia kosztu finansowania. To wpływa pozytywnie na kondycję finansową i zdolność kredytową MSP, zapewnienie źródła spłaty udzielonego długu, pojedyncze ryzyko kredytodawcy, jakość portfela aktywów u finansującego banku, prawidłowość przebiegu i efektywność transakcji finansowej. Obie współpracujące ze sobą strony muszą zrozumieć wzajemne potrzeby i oczekiwania, podejmować wysiłki łagodzące wpływ negatywnych komponentów struktury kosztu finansowania na ogólny poziom tego kosztu (zob. rys. 1.3).

[70] Zob.: J.S. Ang, *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*, „Journal of Small Business Finance" 1991 nr 1, s. 12.

[71] Zob.: D. Meza, C. Southey, *The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship*, „Economic Journal" 1996 nr 106, s. 375 i nast.

Rysunek 1.3. Koszt finansowania MSP a obszary współpracy bankowej z MSP



Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem: Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, WN PWN, Warszawa-Poznań 2001 oraz Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 12.

Ponieważ wyższe ryzyko finansowania wynika z relatywnie wyższego prawdopodobieństwa wystąpienia trudności finansowych w MSP, to przede wszystkim słuszne są wysiłki skierowane na poprawę zarządzania kapitałem obrotowym (płynnością finansową, w tym wypłacalnością krótkoterminową) klienta banku – tak jak to sygnalizuje rysunek 1.3.

Wysokość premii za ryzyko pozostaje również pod wpływem czynnika regulacyjnego występującego w działalności banku (chodzi np. o wymogi prawne dotyczące przypisywania wag ryzyka na potrzeby wyliczania współczynnika wypłacalności banku i inne wymogi ostrożnościowe w działalności bankowej). Ten element premii za ryzyko nie leży w gestii MSP, w pewnej mierze to bank ma na niego wpływ (wybierając określoną metodę wyznaczania kapitału ekonomicznego banku, spośród metod dozwolonych lecz o różnym potencjale dla obniżania wag ryzyka); kwestia ta zostanie wyłuszczona w rozdziale 4.2.

Problem agencji w MSP ma dwa aspekty. Pierwszy aspekt, wynikający z konieczności monitorowania przez właścicieli posunięć zarządu powoduje, że rozwiązywanie powstających na tym tle konfliktów jest mniejszym problemem niż w dużych przedsię-

biorstwach. Ponadto, niższy koszt agencji wiąże się z pozyskiwaniem finansowania ze źródeł pozabankowych, z rynków niezorganizowanych (prywatne pożyczki od rodziny, znajomych). Drugi aspekt problemu agencji, wynikający z zabezpieczania się wierzycieli przed niekorzystnymi dla nich posunięciami właścicieli, wywołuje ważne konsekwencje dla relacji dawca finansowania (bank) – biorca finansowania (MSP). Wprawdzie straty wynikające z kosztów agencji są niewielkie, co powinno zostać przez bank wycenione pozytywnie (kierowanie MSP skupione w ręku właścicieli, w przypadku spółek osobowych – rozciągnięcie odpowiedzialności za dług na majątek osobisty właścicieli). Z drugiej jednak strony, jakość kierowania może zostać niżej wyceniona przez bank ze względu na niedostatek specjalistycznej wiedzy właściciela z różnych dziedzin zarządzania lub ze względu na niekompletność zespołu specjalistów zarządzających MSP w sytuacji osiągnięcia przez MSP dojrzałości gospodarczej, co uniemożliwia elastyczne i dynamiczne dostosowanie się MSP do nowych warunków[72]. Zwiększa się przez to prawdopodobieństwo wystąpienia trudności finansowych w MSP i ich kumulacji w związku z ponoszeniem wyższych kosztów z tytułu niedoskonałości rynków i instytucji finansowych (koszty ugód, opłaty sądowe i notarialne, transakcyjne opłaty związane z finansowaniem, *etc*.) Ostatecznie jednak w literaturze uznaje się, że problem kosztu agencji jest mniejszy w MSP niż w dużych przedsiębiorstwach.

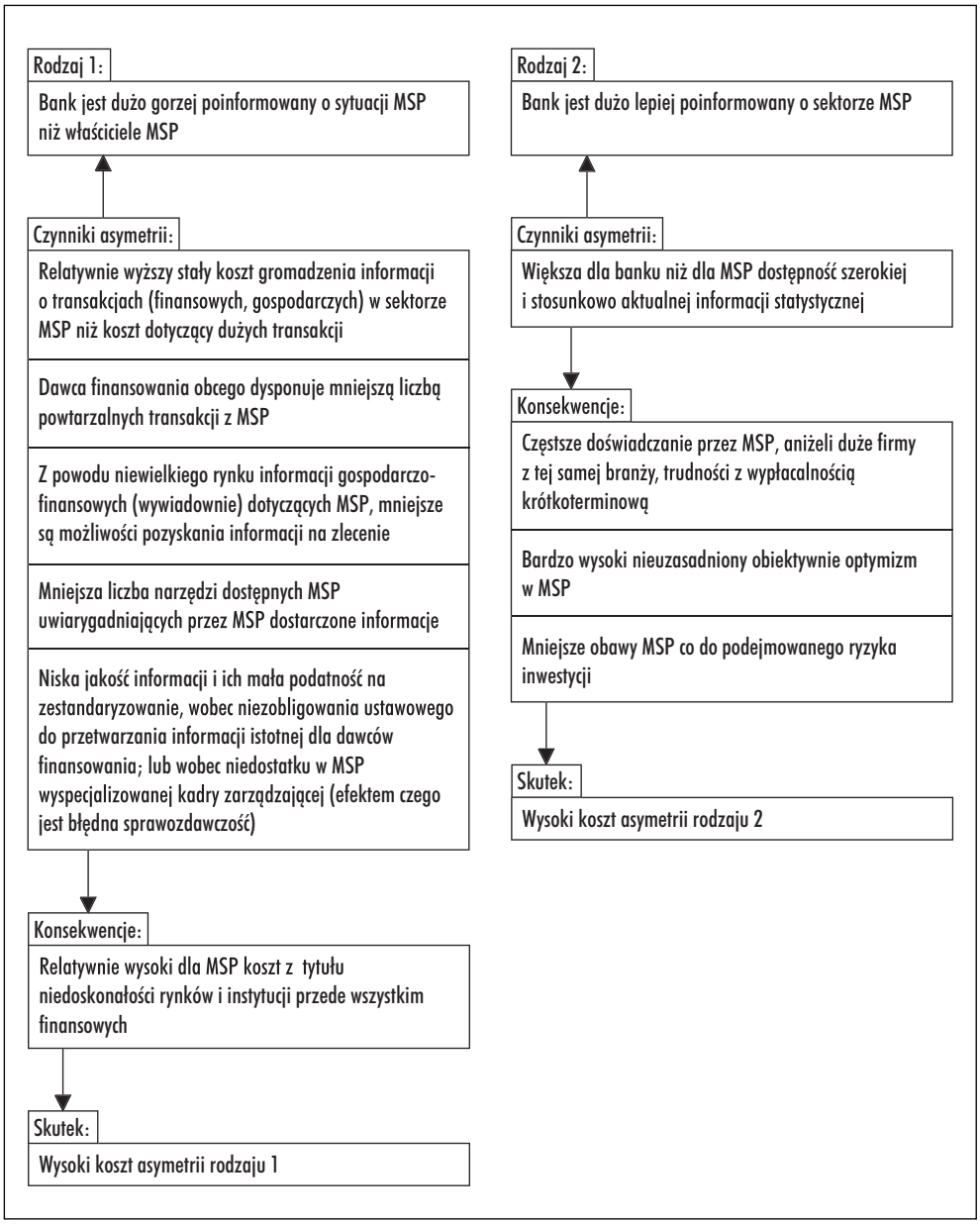
Problem agencji wiąże się ze zjawiskiem asymetrii informacji o MSP. Czynniki pozafinansowe mogące mieć znaczenie dla właścicieli MSP (brane pod uwagę przez nich podczas wyceny wartości własnego przedsiębiorstwa), a przede wszystkim obawa o utratę niezależności ekonomicznej oraz chęć nieujawnienia niedostatków w sferze kierowania (niedostatek umiejętności i wiedzy), powodują awersję MSP do udostępniania wszystkich informacji ważnych dla dawców finansowania. Tymczasem z powodu działania czynników prawnoregulacyjnych w bankowości wzmaga się presja dawców bankowych na pozyskiwanie szerokiej i systematycznej informacji o MSP i od MSP.

Asymetria informacji ma też drugi, dla MSP niekorzystny aspekt, taki że lepiej poinformowane instytucje finansowe – na podstawie analizy szerokiej informacji statystycznej, zbyt drogiej do pozyskania przez MSP – postrzegają potencjalnych klientów z tego sektora oraz ich przedsięwzięcia jako bardziej ryzykowne (zob. rys. 1.4).

Asymetria informacji, ze względu na bardzo poważne konsekwencje dla firm zgłaszających popyt na usługi finansowania i odczuwanych jako bariery rozwoju MSP, stanowi newralgiczną i problematyczną płaszczyznę dla rozwoju współpracy banku z MSP. Swoje racje mają obie strony, popytowa i podażowa, przy czym silniejszą jest ta druga (bank). Przy dotychczasowym postrzeganiu MSP przez banki[73], jako staty-

[72] Zob.: J.S. Ang, *On the Theory of Finance for Privately Held Firms*, „Journal of Small Business Finance" 1992 nr 1, s. 185-203.

Rysunek 1.4. Rodzaje i czynniki asymetrii informacji o MSP



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ang J.S., *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*, Journal of Small Business Finance 1991 nr 1, s. 5-7 oraz Meza D., Southey C., *The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship*, Economic Journal 1996 nr 106, s. 375-386.

[73] Zob. m.in.: M.S. Wiatr, *System oceny zdolności kredytowej małych firm na przykładzie wybranych banków komercyjnych w Polsce*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, op. cit., s. 128.

stycznego niepoprawnego optymistę i ryzykanta, oraz praktyce przerzucania na niego całości kosztu związanego z przeciętnym ryzykiem (w tym kosztu, którego źródła tkwią w niedoskonałości rynków i instytucji finansowych), nie wydaje się możliwe złagodzenie konfliktu dotyczącego asymetrii informacji. Nawet pomimo deklarowanej przez banki chęci współpracy z sektorem MSP. Będzie tak, dopóki banki (głównie dotyczy to banków komercyjnych) nie przyjmą na siebie w sposób rzeczywisty, a nie tylko deklaratywny, brzemienia społecznej odpowiedzialności wyrażającej się w pomaganiu MSP ku obopólnemu (a nie jednostronnemu) pożytkowi. Czyli, dopóki banki nie będą urzeczywistniały postulatu efektywnej współpracy z MSP. Nie jest wystarczającym kluczem do rozwiązywania problemu asymetrii informacji aktywność promotorska „państwa", w tym aktywność podejmowana przez instytucje nadzoru nad systemem bankowym. Takim niezbędnym i komplementarnym kluczem musi być uruchomienie działania społecznego sumienia biznesu bankowego. Dotychczasowe wykazywanie przez znakomitą część banków swojej przydatności w gospodarce i społeczeństwie nie jest satysfakcjonujące (chyba, że dotyczy to właścicieli banków, względnie również wielkich klientów korporacyjnych[74]), pozostaje w sferze życzeń. Świadczą o tym obawy MSP o nadmierne ich ekonomiczne uzależnienie od banku „nazbyt dobrze poinformowanego"[75], oceny i sądy wyrażane w środowisku bankowym i prezentowane na łamach literatury bankowej[76], sposób argumentowania przez bankowców postaw banków wobec MSP (do niedawna wręcz ostracyzmu) – tzn. kierowanie się dbałością o jakość portfeli aktywów bankowych, o bezpieczeństwo deponentów (co ma świadczyć jakoby o istniejącej społecznej odpowiedzialności banków), o dochody i rentowność banku, które są niezbędne dla zadowolenia właścicieli banku, jak też dla poprawy jakości i wdrażania innowacji usługowych (co ma być przejawem troski o interes klienta, w domyśle klienta dochodowego lub co lepiej odzwierciedla rzeczywistość – klienta już dochodowego). Stosowana argumentacja wynika z panującego wy-

[74] M. Sesita – amerykański analityk rynku finansowego – podkreśla, że w Europie finansowanie jest grą wewnętrzną między wzajemnie zależnymi bankami i ich klientami korporacyjnymi, co w USA od lat 70. nie występuje. Zob.: M. Sesita, *Pop Dogs: US Financial Firms Seize Dominant Role in the World Markets*, „The Wall Street Journall" 5 styczeń 1996; A. Santomero, D. Babbel, *Financial Markets, Instruments and Institutions*, McGraw-Hill, Chicago 1997, s. 496.

[75] Zob.: T. Łuczka, *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Politechnika Poznańska, Poznań 1997, s. 10-11.

[76] Polska literatura z zakresu bankowości dostarcza wielu przykładów na ten temat. Zob. szereg opracowań W.L Jaworskiego, m.in: *Przedsiębiorstwa bez kredytu – wprowadzenie*, [w:] *Finanse w dobie integracji europejskiej*, red. R.N. Hanisz, K. Znaniecka, wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004; *Niektóre problemy działalności sektora bankowego w Polsce*, [w:] *Nauki finansowe wobec współczesnych problemów gospodarki polskiej. Tom II Bankowość*, red. R. Szewczyk, wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004; *O spółdzielczy i polski charakter banków spółdzielczych*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006; oraz A. Sołoma, *Współpraca banku z przedsiębiorstwem w ocenie właścicieli mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, op. cit., s. 274; M. Iwanicz-Drozdowska, A.K. Nowak, *Ocena efektywności kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rekomendacje metodyczne*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, s. 227.

obrażenia, że bank nie jest instytucją charytatywną i nie jego domeną jest promowanie rozwoju społeczno-gospodarczego[77]. W efekcie niewiele się mówi i publikuje[78] na temat czynnego współkształtowania przez bank efektywności klienta zwłaszcza z sektora MSP i efektywności transakcji finansowej z MSP[79]. Dopiero oparcie współpracy banku z MSP na fundamencie społecznego sumienia biznesu bankowego może wyzwolić w bankach rzeczywiste inicjatywy i długofalowe wysiłki w celu ograniczenia asymetrii informacji i złagodzić jej negatywne konsekwencje dla MSP. Potrzebne jest wyrobienie się w bankach (u ich właścicieli i zarządzających) przekonania, że działanie społecznego sumienia w biznesie bankowym jest najwłaściwszą metodą udowadniania przydatności banków w gospodarce, metodą ułatwiającą zbudowanie szerokiej bazy dobrych klientów poprzez ich wychowanie i zwiększenie zaufania do banków. Stąd zasadne i niezbędne są „zmasowane" i wszechstronne działania na rzecz ograniczania zjawiska asymetrii informacji o MSP (zdarzają się przedsięwzięcia banków w zakresie budowania infrastruktury podmiotowej poprzez np. wnoszenie udziałów kapitałowych do funduszy poręczeń kredytowych dla MSP, sporadycznie prowadzone są informacyjno-szkoleniowe spotkania z niektórymi MSP). Poszukiwane byłoby rozwiązanie uwzględniające występowanie i redukowanie dwojakiego rodzaju asymetrii informacyjnych (zob. rys. 1.3). W jego spektrum znajdować się mogą działania prowadzące do zmniejszenia obaw MSP względem banku oraz działania dla ograniczenia ryzyka klienta-MSP i transakcji poprzez złagodzenie problemu niedostatku aktualnej i szerokiej informacji statystycznej o MSP.

Zatem – po pierwsze – pożądane jest wykazanie przez bank, iż to w jego własnym interesie jest, aby pozyskane w ramach oferowanego rozwiązania (usługi finansowej) informacje o konkretnym MSP nie były przeciwko niemu wykorzystane, że nie chodzi o osłabienie niezależności ekonomicznej klienta lecz o możliwość zapewnienia mu lepszej pomocy ze strony banku w rozwiązywaniu problemu finansowego. Logiczne jest tu posłużenie się rozumowaniem adekwatnym dla „gospodarki sieciowej": bank

[77] Znamienne jest, że w literaturze i rzeczywistości ekonomicznej funkcjonuje pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu, ale przeglądając autentyczne osiągnięcia przedsiębiorstw wykazujących taką odpowiedzialność, można odnieść wrażenie, że problematyka, jeśli znajduje zrozumienie to w przedsiębiorstwach sfery realnej, nie zaś sfery finansowej gospodarki. Zob. m.in.: *Business Ethics Magazine,* http://www.business-ethic.com; raporty *Forum Odpowiedzialności Społecznej*.

[78] Aczkolwiek postulat czynnego współkształtowania transakcji banku z klientem z sektora MSP nie jest całkiem nowy, mniej więcej w latach 80. zaczął się pojawiać w europejskiej literaturze bankowej traktującej o kulturze organizacyjnej w biznesie bankowym lub o związkach bankowości z ekologią. Zob. np.: H. Schierenbeck, *Banken und Oekologie*, Gabler, Wiesbaden 1992; R. Holzach, *Die verantwortung des Bankiers im Kreditgeschaeft*, „Oesterreichisches Bank-Archiv„ 1982 nr 2; A. Schmoll, *Kreditkultur, Erfolgsfaktor im Kreditgeschaeft der* Banken, Manz-Verlag, Wien 1988.

[79] W pewnym stopniu o przesłankach, warunkach i niektórych proponowanych sposobach takiego współkształtowania przez banki w odniesieniu do MSP autorka pisała m.in. w: *Konkurencyjność i konkurencja...*, op. cit., s. 249-291.

stanowi element większej sieci, do której włączane są inne elementy (klienci korzystający z usług banku) wzajemnie się uzupełniające i wzmacniające (a nie eliminujące); sieć działa lepiej i daje więcej pożytków każdemu jej elementowi (podmiotowi) im jest trwalsza (podmioty trwale ze sobą współpracują) i większa. Fundamentem sukcesu rozwiązania w postaci usługi finansowej jest współdziałanie ogniw (podmiotów) sieci, nie zaś konkurencja interpretowana za pomocą wyrażenia „zwyciężaj albo giń"[80]. Po drugie – pożądane jest włączenie w strukturę usługi elementu, którego funkcją jest umożliwienie MSP czerpania (nieodpłatnego lub częściowo odpłatnego) ze zbiorów informacji gromadzonych przez bank dotychczas tylko na własne potrzeby. Zaznaczyć trzeba, że niewłaściwą byłaby usługa przeznaczona do wykorzystywania okazjonalnego, bowiem taka nie daje podstaw do zmniejszenia się asymetrii informacji. Natomiast właściwą jest usługa stanowiąca podstawę wzajemnej, długotrwałej i efektywnej współpracy banku z klientem.

Poszukiwanie rozwiązania w postaci usługi finansowej można prowadzić dwutorowo: odkryć usługę zupełnie nową, dotychczas nieznaną w bankowości i świecie finansów lub wykorzystać i ewentualnie zmodyfikować koncepcję jakiejś znanej usługi finansowej. Nie negując szansy na sukces według wariantu pierwszego i odkrycie nowej usługi, dalsze rozważania zostaną jednak ograniczone do wariantu drugiego.

Wydaje się, że wartą uwagi jest istniejąca koncepcja faktoringu „skodyfikowanego" (faktoring według formuły Konwencji Ottawskiej). Zakładając, iż obecnie nie jest ona idealnym rozwiązaniem (jako że nie upowszechniła się), i że ma swoje ograniczenia, to warto zastanowić się, co trzeba zmienić, co udoskonalić, aby usługa taka mogła wpisywać się w poczet narzędzi prawdziwie efektywnej współpracy banku z MSP. Takiemu celowi podporządkowane zostaną dalsze wywody.

[80] S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 59.

2

Faktoring i jego potencjał

2.1. Mocne strony faktoringu

W ujęciu instrumentalnym (przedmiotowym), potencjał jest określony przez możliwości, jakie faktoring stwarza podmiotom uczestniczącym, bezpośrednio lub pośrednio (zob. rys. 2.1), w transakcji faktoringowej.

W tej części opracowania położony zostanie nacisk głównie na korzyści dla użytkownika (faktoranta). Przy tym ma się na uwadze, że korzyści te są wynikiem gry interesów wszystkich zainteresowanych stron[81] i dlatego nie powinny być pokazywane w zupełnym oderwaniu od niej.

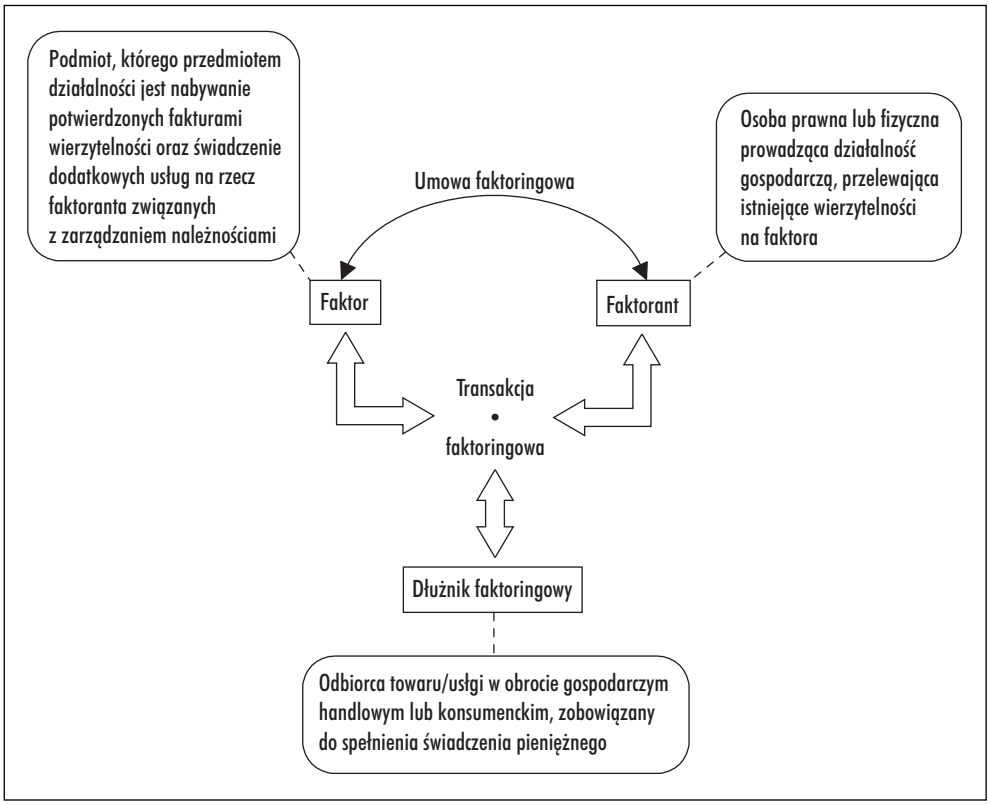
Siła faktoringu tkwi w:

- jego różnorodności rodzajowej, pozwalającej na dobranie odpowiedniego rodzaju do oczekiwań i możliwości użytkownika;
- niehomogeniczności, która stwarza większą przestrzeń dla elastycznego formowania ostatecznego kształtu transakcji faktoringowej, a tym samym jej zindywidualizowania;
- ukształtowanych w znacznym stopniu kanonach związanych z zawieraniem i funkcjonowaniem transakcji faktoringu, tworzących podstawę dla powstania świadomości u potencjalnych nabywców, że faktoring to instrument trwały, stale dostępny na rynku finansowym);
- nieograniczonej prawem możliwości rozwoju funkcji i czynności mieszczących się w zakresie faktoringu.

Różnorodność rodzajowa faktoringu łączy się z kwestią definicyjną i interpretacyjną treści tego instrumentu. W literaturze nie wykształciło się pojęcie jednoznaczne, je-

[81] Korzyści dla strony podażowej faktoringu będą w centrum szczególnego zainteresowania w osobnych rozdziałach, w szczególności w rozdziale 4 i 5.

Rysunek 2.1. Podmioty transakcji faktoringowej



Źródło: Opracowanie własne.

śli chodzi o aspekt gospodarczy faktoringu (a nawet aspekt prawny). Wręcz przeciwnie – wielość proponowanych definicji sugeruje dostrzeganie przez ich autorów innych przydatności faktoringu w gospodarce i finansach firmy. Na niejednoznaczność pojęciową wskazują chociażby tytuły[82] szeregu opracowań prezentowanych na łamach czasopism specjalistycznych, np. takie jak: *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*[83], *Faktoring jako sposób zabezpieczania płynności*[84], *Faktoring jako instrument krótkoterminowego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*[85], *Faktoring jako alternatywa kredytu obrotowego*[86], *Jak poprawić zdolność kredytową*[87].

[82] Wybrano tytuły, które wskazują na sposób postrzegania faktoringu, a pominięto takie, które sugerują również znaczenie (mniejsze, większe) np. w warunkach polskiej gospodarki lub pewien krąg adresatów faktoringu.
[83] A. Dulian, w: „Bank i Kredyt" 2005 nr 1.
[84] K. Laskowska, w: „Gospodarka Materiałowa i Logistyka" 2001 nr 1.
[85] M. Tokarski, w: „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 2001 nr 6.
[86] Z. Biskupski, w: „Gazeta Prawna" 23 marzec 2004.
[87] Z. Biskupski, w: „Gazeta Prawna" 9 wrzesień 2003.

Dla ukazania potencjału instrumentu faktoringu celowe jest przytoczenie niektórych częściej w literaturze występujących definicji, a także ich interpretacji. To pozwoli na ustalenie funkcji, jakie można przypisać faktoringowi w finansach i gospodarce firmy.

Jedną z bardziej znanych i ogólnych jest definicja faktoringu rozumianego jako kompleksowy instrument finansowy umożliwiający przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym[88]. Zwykle tę definicję rozpatruje się w odniesieniu do podmiotu występującego w roli dostawcy dóbr (towarów, usług) w obrocie gospodarczym, zwracając uwagę na problemy związane z terminami płatności w warunkach konkurencji rynkowej, a także występowaniem cyklu koniunkturalnego. Lektura opracowań w tym zakresie dostarcza wielu, jak pokazano dalej, przesłanek dla wzrostu zainteresowania dostawców dóbr stosowaniem faktoringu.

Stale rosnąca konkurencja w gospodarce zmusza przedsiębiorstwa do wydłużania terminów płatności za sprzedane towary lub wykonane przez siebie usługi. Dzieje się tak, ponieważ sam towar czy usługa przestały być podstawą oceny jakości oferty dostawcy. Dla potencjalnego odbiorcy równie ważny staje się okres odroczenia płatności. To znaczy odbiorca będzie dążył do uzyskania jak najdłuższej karencji w spłacie swoich zobowiązań. W praktyce dostawca godząc się na udzielenie kontrahentowi kredytu kupieckiego bądź wydłużenie jego okresu, często świadomie ryzykuje utratę płynności finansowej w zakresie regulowania własnych zobowiązań[89]. Ryzykuje także dostępność środków finansowych pozwalających na prowadzenie ekspansywnej strategii rozwoju, mającej na celu zwiększenie liczby klientów i wielkości sprzedaży, a tym samym udziału w rynku i pozycji konkurencyjnej[90]. Istotna jest przy tym siła przetargowa przedsiębiorstwa: silne firmy rekompensują powstałe trudności związane z płynnością finansową narzuceniem swoim dostawcom wydłużonych terminów płatności, a pozostałe przedsiębiorstwa narażone są na ponoszenie coraz większych kosztów obsługi powstałej w ten sposób luki finansowej.

Dodatkowego kłopotu przysparza dostawcom istnienie cyklu koniunkturalnego[91]. Wprawdzie w okresie prosperity firmy na ogół szybko się rozwijają, a tym samym mają większe możliwości terminowego spłacania wymagalnych zobowiązań, ale trzeba być świadomym pewnej prawidłowości. Firmy, których kontrahentami są inne firmy lub te

---

[88] A. Dulian, *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt" 2005 nr 1, s. 77.

[89] K. Laskowska, *Faktoring jako sposób zabezpieczania płynności*, „Gospodarka Materiałowa i Logistyka" 2001 nr 1, s. 24.

[90] M. Tokarski, *Faktoring jako instrument krótkoterminowego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.* „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 2001 nr 6, s. 66; K. Łusiakowski, *Faktoring – propozycja dla przedsiębiorstw handlowych*, „Handel Wewnętrzny" 2001 nr 1, s. 30.

[91] Z. Biskupski, *Faktoring jako alternatywa kredytu obrotowego*, „Gazeta Prawna" 23 marzec 2004, s. 8; M. Kardyś, *Sposób na szybkie finansowanie przedsiębiorstwa*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2003 nr 7, s. 37.

z nich, które korzystają z pośredników w kontaktach z konsumentem, zawsze będą miały nieco gorszą pozycję w zakresie terminów otrzymania zapłaty od tych firm, do których docierają pieniądze bezpośrednio od ostatecznych konsumentów. Nadto, im bardziej obiecujący rynek, tym bardziej intensywnie rozwija się na nim konkurencja. Posiłkując się zasadą, że mniejszą sztuką jest wyprodukować coś na potrzeby chłonnego rynku niż to później sprzedać, oczywistą stanie się chęć pośredników do wymuszania u dostawców kredytów kupieckich czy wydłużania okresu, na jaki ma on zostać udzielony. Sytuacja dostawców staje się jeszcze gorsza w fazie recesji gospodarczej. Na skutek trudności ze zbytem i odzyskiwaniem swoich należności powstaje i nasila się łańcuch długu, zwany zatorem płatniczym. Dostawcy niechętnie decydują się na udzielanie kredytów kupieckich na dłuższe terminy, jednakże niejednokrotnie tylko w ten sposób mogą sprzedać towar, utrzymując tym samym ciągłość funkcjonowania. Odbiorcy świadomi tego stawiają warunki, żądają dłuższych terminów spłaty kredytu kupieckiego. W efekcie powstaje i może się zwiększać luka finansowa. Dostosowanie wielkości finansowania z zewnątrz do powstałej lub mającej powstać luki finansowej powinno zapewnić przedsiębiorstwu solidne podstawy niezakłóconego rozwoju. Pożądany jest instrument, który nadaje się do systematycznego (choć i okazjonalnego również) wykorzystania. Faktoring ma tę właściwość i niektórzy autorzy w swoich definicjach właśnie to uwypuklają.

M. Tokarski definiuje faktoring jako instrument finansowy o charakterze rewolwingowym, który polega na odpłatnej odsprzedaży nieprzeterminowanych i niespornych należności, jakie przysługują wierzycielowi od dłużnika z tytułu zrealizowanych dostaw towarów i wykonanych usług celem przyśpieszenia cyrkulacji kapitału[92]. Nadto, podobnie jak w poprzedniej definicji, ten autor sygnalizuje inną właściwość faktoringu – tj. jego kompleksowy charakter. Podnosi się, że faktoring może jednocześnie zaspokajać potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie finansowania należności, gwarancji zabezpieczającej przed ryzykiem ich nieściągnięcia, a także operacji rozliczeniowej polegającej na inkasowaniu należności.

Funkcjonują jednak również definicje znacznie węższej traktujące faktoring. Według jednej z nich faktoring jest transakcją, w której firma albo sprzedaje swoje wierzytelności instytucji finansowej, zwanej faktorem, albo pożycza pieniądze pod zastaw wierzytelności jako zabezpieczenie tej pożyczki. W obu powyższych przypadkach firma otrzymuje gotówkę, nie czekając, aż należności zostaną ściągnięte[93]. Funkcja faktoringu jest tu sprowadzona do obrotu wierzytelnościami i skupia się tylko na wierzycielu w obrotach gospodarczych. Podobnie jest z inną definicją, która dodatkowo eks-

[92] M. Tokarski, *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania przedsiębiorstw w warunkach polskiego rynku gospodarczego*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2000 nr 5, s. 15.

[93] A. Malewicz, *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach państwowych i spółkach*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 1993, s. 170-171.

ponuje biznesowy aspekt transakcji faktoringowej. Za faktoring uważa się tu nabycie przez faktora krótkoterminowej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika bądź z przejęciem takiego ryzyka[94].

Wspólnym mianownikiem wszystkich przytoczonych dotychczas definicji jest uwolnienie zamrożonych w należnościach środków pieniężnych i to stanowi o najgłębszej istocie faktoringu. Jednocześnie zwykle chodzi o fizyczne pozyskanie strumienia pieniężnego, co między innymi wyraźnie uzmysławia także interpretacja faktoringu autorstwa J. Ignaczewskiego. Dzięki faktoringowi dostawca otrzymuje zastrzyk gotówki, który zwiększa jego płynność finansową, zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i finansowanie zewnętrzne z innych źródeł, takich jak kredyt bankowy, kupiecki czy emisja papierów komercyjnych, a także – poprzez szybszą spłatę swoich zobowiązań oraz bardziej ekspansywną politykę kredytu kupieckiego – sprzyja poprawie wizerunku w oczach kontrahentów. Poprzez cesję wierzytelności na faktora, przedsiębiorstwo minimalizuje lub nawet wyklucza ryzyko nieotrzymania należności po upływie terminu ich zapłaty[95]. Taka interpretacja faktoringu jest interesująca z tego względu, że wskazuje wprost na szereg możliwości (funkcji) i korzyści, jakie mogą łączyć się z faktoringiem dla przedsiębiorstwa występującego w roli dostawcy na rynku gospodarczym. Jednakże wskazać trzeba też na pewien niedosyt takiego interpretowania, abstrahując nawet od jego zawężenia do perspektywy firmy w roli dostawcy i pominięcie perspektywy tej samej firmy ale wystepującego w roli odbiorcy. Taka interpretacja nie uwzględnia istnienia specyficznej odmiany faktoringu, tj. faktoringu wymagalnościowego.

Na kompleksowy charakter i niehomogeniczność faktoringu dobrze wskazuje pojmowanie faktoringu jako pakietu usług łączącego w sobie funkcje, takie jak[96]:

- finansowania (zwaną również kredytową), sprowadzającą się do obsługi cyklu rozliczeniowego transakcji faktoranta przez faktora;
- gwarancyjną (zwaną *del credere*[97]), polegającą na tym, że wraz z cesją wierzytelności na faktora przechodzi ryzyko niewypłacalności dłużnika;

---

[94] I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Wyd. II. Twigger, Warszawa 2000, s. 91.

[95] J. Ignaczewski, *Umowy nienazwane*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 99.

[96] Zob.: K. Bacławski, *Pożytki z faktoringu*, „Boss Gospodarka" 2003 nr 5, s. 51; J. Grzywacz, *Faktoring*, Wyd. II, Difin, Warszawa 2005, s. 43; D. Niedzielska-Jakubczyk, *Faktoring – przejmowanie ryzyka*, „Gazeta Prawna" 5 kwiecień 2005, s. I; K. Jedliński, *Faktoring to nie tylko ekspresowa wypłata*, „Puls Biznesu" 22 marzec 2004, s. 30; G. Gikas, *Factroing jako forma finansowania przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1997 nr 3, s.5.

[97] Termin *del credere* pojawił się po raz pierwszy w XVIII w. Zapożyczony został od lombardzkich domów akceptowych. W 1771 roku pojęcie to zostało zdefiniowane przez szwedzkiego ekonomistę Eberhardta jako „przejęcie przez agenta komisowego odpowiedzialności za wiarygodność kredytową nabywcy lub jego zdolność do likwidacji długu w ustalonym terminie czasu".

- usługową związaną ze świadczeniem przez faktora szeregu usług dodatkowych na rzecz faktoranta;

lub w innym ujęciu funkcje[98]: finansowania, przejęcia ryzyka (gwarancyjną), administrowania wierzytelnościami oraz ich windykowania. W pewnym stopniu aspekt kompleksowości eksponuje również jedyna oficjalna definicja, opracowana przez Bank Francuski w 1973 roku. Stanowi ona, że faktoring to operacja polegająca na przeniesieniu wierzytelności handlowych wierzyciela na faktora, który zobowiązuje się do ich ściągnięcia i gwarantowania spłaty, nawet wówczas gdy dłużnik zwleka z zapłatą[99].

To wszystko pokazuje, że faktoring nie jest usługą homogeniczną, stanowi swoistego rodzaju wiązkę czynności, która może być dostosowana do konkretnych potrzeb przedsiębiorstwa. Podkreślić warto, iż podobnie rozumowali twórcy pierwszego międzynarodowego aktu prawnego regulującego instytucję faktoringu międzynarodowego, tzw. Konwencji UNIDROIT z 28 maja 1988 roku. Postanowienia Konwencji mają na celu ujednolicenie rozumienia faktoringu w obrocie międzynarodowym i zasad jego funkcjonowania. Zgodnie z art. 1 Konwencji faktor ma obowiązek świadczenia, oprócz klasycznego wykupu wierzytelności, jeszcze co najmniej dwóch dodatkowych usług na rzecz faktoranta spośród szerokiego ich spektrum obejmującego: finansowanie dostawcy, w szczególności poprzez udzielane pożyczki i wypłacane zaliczki; księgowanie wierzytelności; inkasowanie wierzytelności; ochrona przed niedotrzymaniem zobowiązań płatniczych przez dłużników[100]. Tak więc, przedsiębiorca korzystający z całego spektrum usługi, może skoncentrować wysiłek prowadzenia firmy na dążeniu do wzrostu jej wartości, pozostawiając niektóre czynności, objęte transakcją faktoringową, a które są kosztowne i pracochłonne, w gestii wyspecjalizowanych instytucji faktoringowych i dysponujących lepszą bazą infrastrukturalną. Z tego też powodu niekiedy faktoring bywa traktowany jako forma outsourcingu, zwykle w zakresie obsługi należności dostawcy[101]. Poza tym bywa też traktowany jako rodzaj kredytu spłacanego przez dłużnika dostawcy[102] – stawiając w centrum uwagi osobę odbiorcy dóbr, a nie osobę dostawcy, jak w niektórych poprzednich definicjach.

---

[98] M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach, forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 47-48.

[99] M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach...*, op. cit, s. 46.

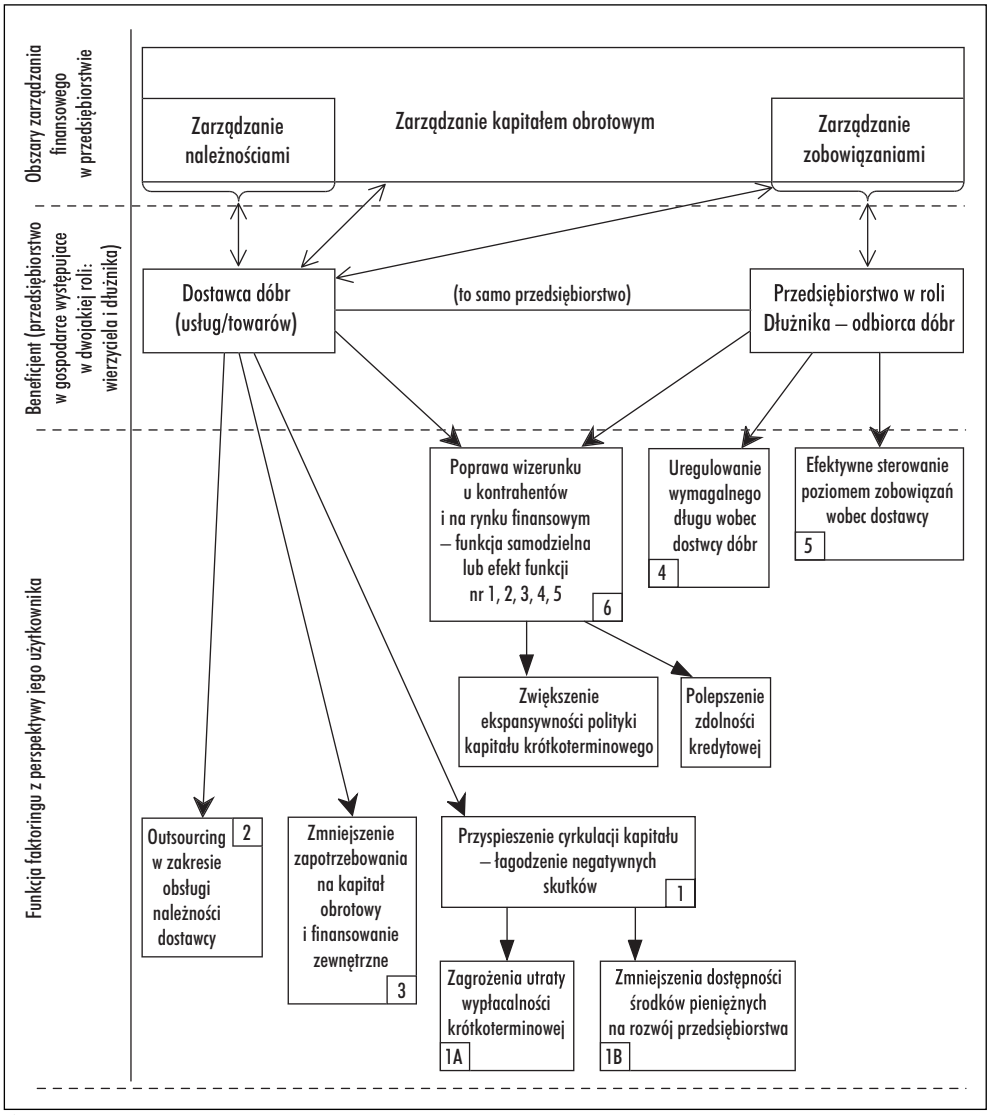
[100] P. Felis, *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt" 1997 nr 11, s. 55; UNIDROIT Convention on International Factoring, Chapter I, art. 1.

[101] Zob.: D. Czesny, *Ostatnia deska ratunku, czy szansa rozwoju*, „Gazeta Prawna" 9 styczeń 2003, s. 8; K. Gerlach, *Przedsiębiorca u źródła*, „Gazeta Finansowa" 22-28 maj 2004, s. 7.

[102] A. Cenkier, P. Felis, G. Gołębiowski, *Finanse podmiotów sfery realnej. Przedsiębiorstwa*, [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, WN PWN, Warszawa 2004, s. 785.

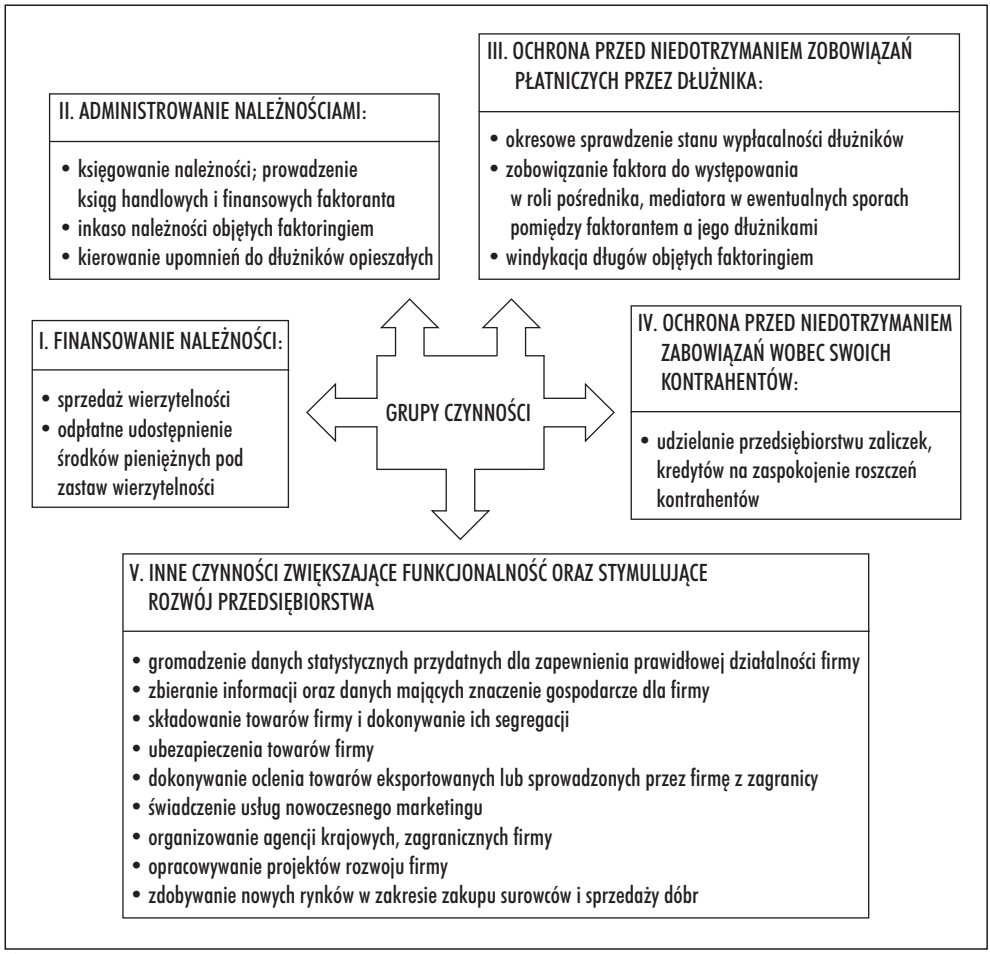
Konkludując, jeśliby uwzględnić walory różnych definicji faktoringu i sposobów jego interpretowania, to **w ujęciu najogólniejszym można by uznać faktoring za wielofunkcyjną niehomogeniczną usługę finansową, tj. obejmującą swym zakresem różne czynności związane zwłaszcza z krótkoterminowym zarządzaniem finansowym oraz bazowe instrumenty bankowe (z zakresu finansowania). Usługa ta ma dwojaką istotę: uwalnianie zamrożonych środków pieniężnych i oddziaływanie na relatywne**

Rysunek 2.2. Potencjał faktoringu – czynniki określające go, takie jak: adresaci; funkcje; podstawowe obszary zarządzania objęte wpływem faktoringu



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2.3. Czynności faktoringu określające jego potencjał (na podstawie faktoringu międzynarodowego)



Źródło: Opracowanie własne.

(w stosunku do rozmiarów prowadzonej działalności) ograniczanie przyszłego zapotrzebowania na pokrycie zaangażowanych środków pieniężnych w cyklu obrotowym. Pełniejszą interpretację pojęcia faktoringu, jego kompleksowego i niejednorodnego charakteru, przydatności oraz zakresu czynności, pozwalającą na ustalenie potencjału faktoringu zawierają rysunki 2.2 i 2.3.

Zaproponowane pojęcie i interpretacja faktoringu są na tyle szerokie, że obejmują swym zasięgiem całą różnorodność rodzajową faktoringu. Tym samym również inne, nie przytoczone w tym opracowaniu definicje faktoringu znajdą się w zasięgu tegoż pojęcia i jego interpretacji. Pamiętać bowiem trzeba, że szereg definicji faktorin-

gu powstało i wciąż powstaje w oparciu o specyfikę tej usługi w rynkowej ofercie poszczególnych instytucji faktoringowych[103].

Kolejnym etapem na drodze do poznania potencjału faktoringu jest wskazanie na ogromną różnorodność rodzajową tego instrumentu, kształtującą się od wieków i współcześnie znacznie powiększoną.

Tak samo, jak i inne wynalazki w gospodarce faktoring powstał z potrzeby wyeliminowania przeszkód stojących na drodze do rozwoju aktywności ekonomicznej człowieka. Już pochodzenie terminu sugeruje, że miał on być rozwiązaniem ułatwiającym sprawne zawieranie stosunków ekonomicznych – faktoring pochodzi od słowa faktoria (z łac. *facere* – czynić, załatwiać) określającego placówkę handlową trudniącą się pomaganiem kupcom europejskim w krajach zamorskich, ale korzenie idei faktorii są starsze. Usługa finansowa o konstrukcji faktoringu była znana już w starożytności – faktor jako pośrednik (agent, komisant) służył swoimi usługami w zakresie zarządzania sprzedażą towarów Fenicjanom, Grekom i Rzymianom. W średniowieczu faktoring rozwijał się głównie w północnych Włoszech, przy czym prawdopodobnie przypominał współczesny faktoring pełny (faktorzy dostarczali towary na kredyt i przypuszczalnie przejmowali ryzyko kredytowe związane z transakcją sprzedaż-kupno towaru). W okresie kolonizacji, sukcesy największych ówczesnych mocarstw stały się podłożem pod wejście faktorów na nowe rynki – w wymianie towarowej korzystano z usług faktorów, które polegały na pośrednictwie w sprzedaży towarów, ale też i na udzielaniu zaliczek na poczet dostaw towarów (np. w XVIII wieku z Anglii do Indii Wschodnich)[104]. Zasadniczy rozwój faktoringu, a także wykrystalizowanie jego współczesnych form (rodzajów) nastąpiło w Stanach Zjednoczonych w drugiej połowie XIX wieku, do czego przyczynił się Wielki Kryzys Gospodarczy. Amerykańskie banki w obliczu załamania się systemu finansowego i gospodarczego wprowadziły ostre restrykcje pożyczkowe, co spowodowało wzrost zainteresowania u niezależnych od banków firm faktoringowych pośredniczeniem w stosunkach finansowych i udostępnianiem przedsiębiorcom środków obrotowych na bieżącą działalność w miarę realizowanej sprzedaży na kredyt[105]. W latach 30. ubiegłego wieku faktoring zaczął obejmować coraz to nowe branże, wykraczając poza tradycyjny dla tej usługi przemysł tekstylny. Rozpoczęła się też jego ekspansja na rynki Azji, Australii i Nowej Zelandii, a począwszy od lat 60. na rynki europejskie. Warty odnotowania jest fakt, iż wraz z ekspansją faktoringu poza granice Stanów Zjednoczonych, na nowe rynki wchodziły banki i faktorzy amerykań-

[103] J. Grzywacz, *Faktoring*, Wyd. II. Diffin, Warszawa 2005, s. 34-35.

[104] Zob.: P. Felis, *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt" 1997 nr 11, s. 53; K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1997, s. 11; J. Kawalec, *Żeby nie ryzykować.* „Bank" 2005 nr 2, s. 10; M. Kardyś, *Jak poprawić płynność firm*, „Gazeta Prawna" 24 wrzesień 2003, s. 18; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, op. cit., s. 38-39.

[105] D. Podedworna-Tarnowska, *Światowy faktoring*, „Bank" 2005 nr 6, s. 47; M. Matusiak, *Faktoring pozwala żyć*, „Finansista" 2004 nr 9-10, s. 12.

scy, którzy stawali się inicjatorami i jednocześnie udziałowcami nowo tworzonych wyspecjalizowanych instytucji faktoringowych działających w formie spółek handlowych bądź banków. Podmioty te szybko zaczęły umacniać swoją pozycję, co powodowały dwa czynniki – brak kapitału w przedsiębiorstwach europejskich jako skutku II wojny światowej, oraz wzmożone zainteresowanie faktorów przejmowaniem ryzyka niewypłacalności dłużników. Podkreśla się, że dzięki finansowaniu pochodzącemu od faktorów możliwa była szybka odbudowa zniszczonych wojną krajów Europy Zachodniej. Jednocześnie uznaje się, że jest to okres powstania faktoringu międzynarodowego[106]. Współczesność związana z globalizacją świata (gospodarek, społeczeństw) rodzi nowe problemy. Między innymi stale rośnie znacznie handlu zagranicznego i łączące się z tym zapotrzebowanie na usługi finansowania należności i przejmowania ryzyka ich spłaty, a tym samym na faktoring międzynarodowy. Brak regulacji i kolizje między legislacjami poszczególnych krajów stanowił barierę w rozwoju działalności firm faktoringowych na szczeblu międzynarodowym, w związku z czym podjęto próby ujednolicenia prawa i stworzenia prawa ponadnarodowego w zakresie faktoringu[107]. Przejawem tych wysiłków jest Konwencja UNIDROIT z 1988 roku dotycząca faktoringu międzynarodowego oraz Konwencja UNCITRAL z 2001 roku dotycząca przelewu wierzytelności w handlu międzynarodowym. W rezultacie wyłonił się nowy rodzaj faktoringu – faktoring międzynarodowy według formuły Konwencji Ottawskiej (zwany w skrócie: faktoring „skodyfikowany")[108]. Jest to instrument o ogromnym wewnętrznym potencjale i nie umniejsza go fakt, że nadal niewiele państw, łącznie z największymi potęgami gospodarczymi jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania, zdecydowało się asygnować powyższe akty. Wprawdzie powszechnie wątpi się w jego praktyczne zastosowanie wskazując, że bez większego poparcia zastosowane rozwiązania nigdy na stałe nie wejdą do praktyki gospodarczej[109] – to jednak można próbować wykorzystać jego walory koncepcyjne nie tylko na gruncie międzynarodowym. Dlatego warto przyjrzeć się także tej odmianie faktoringu międzynarodowego i nie odżegnywać się całkowicie od możliwości zastosowania jego koncepcji.

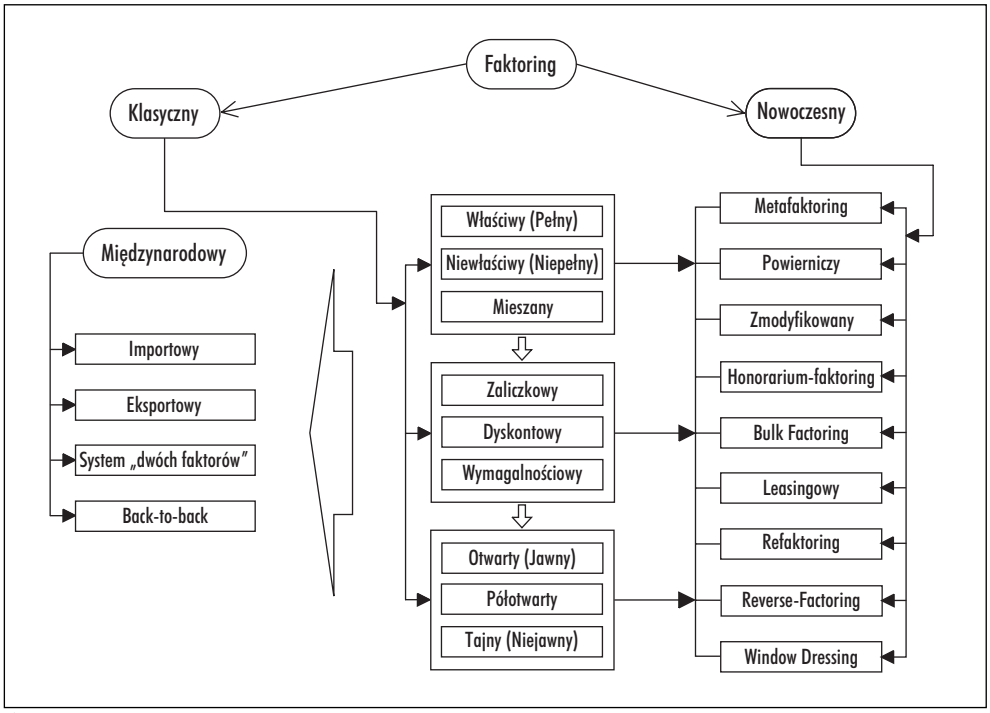
Zapewne na podstawie nawet tak krótkiego rysu ewolucji faktoringu na przestrzeni wieków widoczne jest, że instrument ten dostosowywał się do potrzeb i wymagań kolejnych epok. W pierwotnej fazie wykazywał najwięcej cech komisu, później liczne cechy cesji wierzytelności, a współcześnie nadto łączy w sobie szereg innych czynności, które niekoniecznie wiążą się bezpośrednio z aktem przelewu praw z wierzytelno-

[106] Zob.: K. Kruczalak, op. cit., s. 39; J. Grzywacz: *Faktoring*, op. cit., s. 33; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, op. cit., s. 42.
[107] Zob.: I. Sobol, *Faktoring międzynarodowy*, „Prawo Bankowe" kwiecień 2004, s. 49.
[108] Przyjęte nazewnictwo jest umowne.
[109] I. Sobol, op. cit., s. 50.

ści pieniężnej. W swoim rozwoju zatoczył koło – powstał w Europie, aby następnie przenieść i upowszechnić się w Stanach Zjednoczonych i powrócić do Europy. Fakt, że historia faktoringu sięga jeszcze czasów fenickich oznacza, że jest on przydatny w działalności gospodarczej. Faktorzy znaleźli swoistą niszę rynkową, potrafili zainteresować swoim pomysłem klientów i zacząć na tym zarabiać, co ważne, także w czasie recesji. Tak więc przyczyny rozwoju faktoringu tkwią w jego elastyczności, a zwłaszcza podatności na włączanie w jego zakres nowych czynności mających znaczenie w gospodarce przedsiębiorstwa oraz w wahaniach koniunktury gospodarczej[110].

Ogromna różnorodność faktoringu wymaga usystematyzowania celem lepszego zrozumienia nie tylko jego istoty, ale też wykazania potencjału. Faktoring zgrubnie można podzielić na dwa zbiory: pierwszy obejmuje rodzaje faktoringu o charakterze klasycznym, podstawowym, drugi natomiast skupia nowoczesne modyfikacje faktoringu klasycznego, będące odpowiedzią faktorów na zmieniające się potrzeby współczesnych firm (zob. rys. 2.4).

Rysunek 2.4. Rodzaje faktoringu



Źródło: Opracowanie własne.

[110] Zob.: D. Podedworna-Tarnowska, *Światowy faktoring*, „Bank" 2005, nr 6, s. 48; H. Byczyk, *Opłacalność faktoringu w bieżącej działalności firmy*, „Biuletyn Księgowego" 2002 nr 13, s. 27.

W literaturze proponuje się uwzględnić w grupie faktoringu klasycznego trzy kryteria podziału: ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika, moment otrzymania zapłaty za wierzytelność, sposób powiadomienia dłużnika o umowie[111].

Pierwsze kryterium określa, która ze stron umowy faktoringowej przejmuje wszelkie konsekwencje finansowe wynikające z niewywiązania się dłużnika z obowiązku spłaty zobowiązań. Podstawą podziału jest stwierdzenie, czy przelew wierzytelności na faktora ma charakter warunkowy, czy definitywny. Wyodrębnia się tu faktoring właściwy (pełny), faktoring niewłaściwy (niepełny) oraz faktoring mieszany. Podążając tokiem rozumowania zgodnym z drugim kryterium wyróżnić można faktoring zaliczkowy, faktoring dyskontowy (zwany również przyśpieszonym) oraz faktoring wymagalnościowy. W oparciu o trzecie kryterium – sposób powiadomienia dłużnika o umowie – wsparte dodatkowo w realiach polskich przepisem kodeksu cywilnego[112], wyróżnić można faktoring otwarty, faktoring półotwarty i faktoring tajny.

W ujęciu klasycznym na uwagę zasługuje jeszcze jeden podział, odnoszący się do miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji – wtedy do rozróżnienia jest: faktoring krajowy (strony umowy o przeniesienie wierzytelności mają swoją siedzibę w tym samym państwie) i faktoring międzynarodowy, stosowany w obrocie zagranicznym (strony umowy mają siedziby w różnych państwach).

Specyfika **faktoringu pełnego (właściwego)** polega na tym, że oprócz typowego przejęcia w drodze cesji wierzytelności od przedsiębiorcy-faktoranta, faktor przejmuje na siebie pełne ryzyko niewypłacalności dłużnika. Wraz z wierzytelnością przechodzą na faktora wszelkie prawa z nią związane, w szczególności roszczenie o zaległe odsetki. Jeśliby dłużnik nie spłacił w terminie zobowiązania, to faktorowi nie przysługuje prawo regresu wobec faktoranta, chyba, że wystąpi zdarzenie polegające na reklamacji lub zwrocie towarów przez dłużnika[113] (jest to powód, dla którego faktoring właściwy rzadko ma miejsce w branży obarczonej wysokim ryzykiem zaistnienia reklamacji lub zwrotu towarów). Spłaty zakupionej od faktoranta wierzytelności faktor może dochodzić tylko i wyłącznie od dłużnika. W ten sposób faktoring zabezpiecza przedsiębiorcę, który sprzedał lub dostarczył określony towar odbiorcy lub spełnił określoną usługę przed niewypłacalnością dłużnika. Charakteryzująca ten rodzaj instrumentu odpowiedzialność *del credere* faktora czyni go bardzo atrakcyjnym dla klienta instytucji faktoringowej. Korzystając z faktoringu pełnego, faktorant pozbywa się całkowicie kłopotu, jakim jest odroczony termin płatności za sprzedane towary bądź wykonane usługi. Otrzymuje od faktora zarówno środki finansowe za sprzedaną wierzytelność, które może następnie wykorzystać w bieżącej działalności, jak i nie

[111] J. Grzywacz, *Faktoring*, Wyd. II. Difin, Warszawa 2005, s. 47.
[112] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*. Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn. zm., art. 512.
[113] J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 47.

musi się już martwić o to, czy jego kontrahent wywiąże się prawidłowo z finansowego zobowiązania. Wraz z podpisaniem umowy faktoringu pełnego, mającej charakter zobowiązująco-rozporządzający, wierzytelność definitywnie przechodzi na faktora, a faktorant zostaje zwolniony z ryzyka wypłacalności dłużnika[114]. Tym samym łatwiejsze i pewniejsze jest planowanie finansowe, w którym nie musi już uwzględniać wpływu sytuacji nieotrzymania zapłaty od kontrahenta. Korzyść ta musi jednak zostać opłacona. Faktor, chcąc sobie zrekompensować większe ryzyko transakcji finansowej, z reguły nalicza wyższe opłaty i prowizje, co czyni w efekcie faktoring pełny usługą droższą od innych jego rodzajów. Nadto, faktorzy rzadko decydują się na zawieranie tego typu umów. Skłonność faktora do ponoszenia większego ryzyka zależy od koniunktury w branży dłużnika, jego wiarygodności, terminu nadejścia zapłaty oraz stosunku wierzytelności straconych do obrotu w roku ubiegłym, a także od jakości współpracy z klientem i oceny kondycji finansowej klienta i jego kontrahentów[115]. Im te zmienne przyjmują bardziej pozytywne wartości, tym faktor będzie miał mniej oporów przed braniem na siebie odpowiedzialności *del credere*.

W **faktoringu niepełnym (niewłaściwym)** faktor nabywa wierzytelności, ale nie przejmuje ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika. W konsekwencji, jeśli dłużnik nie spłaci długu, to musi go pokryć faktorant. Taka usługa łączy się z przelewem wierzytelności z zastrzeżeniem, że następuje on pod warunkiem rozwiązującym, jakim jest powstanie stanu niewypłacalności po stronie dłużnika. Wówczas faktor ma prawo wnosić roszczenia regresowe względem faktoranta o zapłatę przekazanej mu kwoty wraz z należnymi odsetkami liczonymi od daty wymagalności wierzytelności. Tak więc cesja wierzytelności w tym przypadku nie ma charakteru definitywnego, a jedynie warunkowy. Niespłacona przez dłużnika wierzytelność wraca do faktoranta, a ten jest zobowiązany do zwrotu faktorowi otrzymanych od niego środków finansowych. Wcześniej jednak, co dla faktoranta istotne, faktor musi udowodnić nieściągalność danej wierzytelności za pomocą dokumentu stwierdzającego bezskuteczność wszczętej egzekucji lub ogłoszenie upadłości przez dłużnika[116].

Na gruncie prawa często definiuje się faktoring niepełny jako umowę pożyczki[117]. Polega to na tym, że faktor w zamian za przelaną wierzytelność wypłaca swemu klientowi (przedsiębiorcy) określoną kwotę pieniężną. Na poczet pożyczki faktor ma prawo ściągać należności od dłużnika, gdyby zaś ten okazał się niewypłacalny, zwrotu pozostałej kwoty (lub całości) od samego sprzedawcy lub usługodawcy. Inna koncep-

[114] J. Ignaczewski, *Umowy…*, op. cit., s. 118; Z. Biskupski, *Jak poprawić zdolność kredytową*, „Gazeta Prawna" 9 wrzesień 2003, s. 5.

[115] K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, wyd. Bart, Warszawa 1997, s. 49.

[116] Zob.: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 62; J. Ignaczewski , op. cit., s. 120; L. Lewandowska, op. cit., s. 88; M. Gadomska, *Szybki sposób na odzyskanie należności*,„Rzeczpospolita" 22 luty 2005, s. 8.

[117] K. Kruczalak, op. cit., s. 35.

cja znajduje swe prawne umocowanie w treści przepisu art. 391 Kodeksu cywilnego. Stanowi on, że jeżeli w umowie zastrzeżono, że osoba trzecia spełni określone świadczenie, ten, kto takie przyrzeczenie uczynił, odpowiedzialny jest za szkodę, którą druga strona ponosi przez to, że osoba trzecia nie spełnia świadczenia. Przyrzekający może zwolnić się od obowiązku naprawienia szkody, spełniając przyrzeczone świadczenie[118]. Założeniem tej koncepcji jest uznanie przelewu wierzytelności za bezwarunkowy. Zbywca wierzytelności – faktorant – zostaje wyłączony ze stosunku zobowiązaniowego z dłużnikiem, przedmiotem jego odpowiedzialności staje się natomiast relacja z faktorem, któremu poprzez umowne przejęcie ryzyka wypłacalności dał gwarancję spełnienia świadczenia przez dłużnika pod rygorem swej własnej odpowiedzialności. Faktor zachowuje prawo żądania zapłaty zarówno od dłużnika, jak i od faktoranta. Odpowiadają oni wobec faktora na zasadach odpowiedzialności nieprawidłowej. Oznacza to, że każdy z nich odpowiada za całość świadczenia, przy czym zaspokojenie wierzyciela przez jednego z dłużników umarza dług pozostałego zobowiązanego. W praktyce bankowej określa się taką modyfikację faktoringiem z poręczeniem[119].

Faktoring niewłaściwy niesie ze sobą mniej korzyści dla faktoranta, aniżeli faktoring pełny. Choć za samą usługę płaci on mniej, to jednak nie może być pewien, że otrzymanych środków nie będzie musiał w przyszłości oddać. W pewnym sensie zdany jest na dobre intencje i uczciwość kontrahenta w zakresie terminowego regulowania zobowiązań. Gdy ten zawiedzie, na faktoranta spada nie tyle obowiązek rozliczenia się z faktorem, co zdecydowanie bardziej uciążliwa konieczność samodzielnego dochodzenia należności od kłopotliwego dłużnika. Faktoring niepełny jest zwykle rozwiązaniem proponowanym przez instytucje faktoringowe i mimo, że przedsiębiorcy nie do końca ufnie podchodzą do tego instrumentu, to jednak nie powinni się go bardzo obawiać. Faktorzy korzystają z prawa regresu w ostateczności – przeważnie wtedy, kiedy nie ma już możliwości prawnych ściągnięcia wierzytelności od dłużnika. W zależności od warunków podpisanej umowy często najpierw przeprowadzają postępowania ponaglające wobec dłużnika i stosują inne techniki ściągnięcia długu.

Warty przytoczenia jest wyrok Sądu Najwyższego (I CK 7/2003) z 18 grudnia 2003 roku, odnoszący się niejako do instytucji faktoringu niewłaściwego. Otóż, brak w tzw. umowie faktoringu niewłaściwego warunku rozwiązującego tej treści, że niespłacenie wierzytelności przez dłużnika powoduje jej powrót do faktoranta (cedenta), nie eliminuje uprawnienia faktora do dochodzenia przelanej wierzytelności od dłużnika. Uprawnienia tego nie podważa zamieszczenie w umowie faktoringu klauzuli, która daje możli-

[118] Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*. Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm., art. 391.
[119] J. Ignaczewski, op. cit., s. 121.

wość faktorowi zaspokojenia wierzytelności od faktoranta w razie niespłacenia przez dłużnika całości lub części wierzytelności (tzw. klauzula gwarancyjna lub regresowa)[120].

Faktoring mieszany jest próbą powiązania rozwiązań prawnych i finansowych zastosowanych w faktoringu właściwym i niewłaściwym. Istotą tej usługi jest podział w odpowiednich proporcjach odpowiedzialności z tytułu niespłaconych przez dłużnika należności – *del credere* – na faktora i faktoranta. Faktor dokonuje oceny jakości skupowanych wierzytelności, kierując się kryteriami, takimi jak liczba dłużników faktoranta oraz ich sytuacja finansowa, a następnie wykorzystując jej wyniki, ustala w toku negocjacji z faktorantem limity, do wysokości których przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności poszczególnych dłużników. Część wierzytelności, w której faktor przejmuje odpowiedzialność *del credere,* określana jest kwotowo lub procentowo. Pozostała kwota nabywana jest przez faktora na warunkach faktoringu niewłaściwego ze wszelkimi konsekwencjami w zakresie treści i konstrukcji prawnej tej umowy. Jest to w pewnym sensie krok w kierunku uatrakcyjnienia usługi faktoringu z punktu widzenia jej użytkowników. W miarę regulowania przez danego dłużnika należności, znajdujących się poniżej kwoty granicznej, może następować stopniowe włączanie do tego limitu wierzytelności, które nie były dotąd poddane regułom faktoringu właściwego. Dzięki temu wierzytelności takie zostają także objęte funkcją gwarancyjną ze strony faktora.

Kolejnym kryterium podziału faktoringu jest moment otrzymania przez faktoranta zapłaty za sprzedaną wierzytelność. Podążając tym tokiem rozumowania wyróżnić można faktoring zaliczkowy, faktoring dyskontowy (zwany również przyśpieszonym) oraz faktoring wymagalnościowy.

Dla **faktoringu zaliczkowego** charakterystyczne jest, że w momencie nabycia wierzytelności faktor wypłaca faktorantowi tylko zaliczkę, stanowiącą określoną część wartości skupowanego długu. Pozostałą kwotę faktorant otrzymuje dopiero w momencie, gdy wierzytelność staje się wymagalna lub dłużnik dokona jej spłaty. Na wysokość zaliczki wpływa wartość wierzytelności oraz termin jej spłaty. Z reguły wynosi ona 75-90% wartości wierzytelności, natomiast część pozostała stanowi dla faktora zabezpieczenie w formie funduszu (kaucji) gwarancyjnego. Inny wariant faktoringu zaliczkowego opiera się na pełnej wypłacie przez faktora kwoty wierzytelności, jednak część z niej (w postaci wspomnianej już kaucji gwarancyjnej) zostaje zablokowana na oprocentowanym rachunku bankowym[121]. Wykształcenie się faktoringu zaliczkowego jest rezultatem praktyk faktorów zmierzających do zredukowania ryzyka prowadzonej działalności. Jest on oferowany głównie takim przedsiębiorcom, którzy rozpoczy-

[120] I. Lewandowska, *Bank chciał pójść na skróty*, „Rzeczpospolita" 19 lipiec 2005, s. 12.
[121] M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 65.

nają współpracę z nowymi kontrahentami i na temat których nie posiadają jeszcze odpowiednio rozbudowanej bazy informacyjnej, a szczególnie jeśli dany kontrahent jest nieznany także faktorowi. Podobnie jest w sytuacji, gdy faktor jest zadowolony z dotychczasowej współpracy z faktorantem i nie chce go utracić z powodu uciążliwego dłużnika, tj. konsekwentnie i umyślnie odmawiającego spłaty zobowiązań. Proponuje wtedy umowę faktoringu zaliczkowego. Niemniej jednak, jeśli dłużnik okaże się profesjonalnym partnerem i współpraca będzie przebiegała bezkonfliktowo, to nie ma przeszkód, aby w przyszłości umowa faktoringu zaliczkowego została zastąpiona umową faktoringu dyskontowego, bardziej korzystną dla faktoranta.

Faktoring dyskontowy przypomina zwykle dyskonto weksli, z tą różnicą, że przejęcie wierzytelności odbywa się drogą cesji, a nie indosu. Faktorant, po dokonaniu przelewu wierzytelności na faktora i dostarczeniu mu faktur, otrzymuje całość kwoty transakcji, pomniejszoną jedynie o należne faktorowi odsetki i prowizje. Rozliczenie dokonywane jest „z góry" w formie zdyskontowania wierzytelności za okres od dnia ich nabycia do dnia wymagalności lub ustalonego przez strony terminu. Kwota wypłaconych faktorantowi środków pieniężnych oscyluje w granicach 90% wartości faktur, w zależności od zakresu świadczonych usług dodatkowych, a także indywidualnych dla poszczególnych faktorów stawek opłat i prowizji[122]. Faktoring dyskontowy można zatem uznać za instrument bardziej zbieżny z interesem przedsiębiorcy. Otrzymuje on bowiem od razu całą kwotę pieniężną, bez konieczności czekania na umowny termin spłaty zobowiązań przez dłużnika, co jest przecież warunkiem przy faktoringu zaliczkowym. Jest to w praktyce najczęściej spotykana forma faktoringu, choć jak się okazuje, nie jest ona pozbawiona niedogodności. Niedogodności polegają na tym, że nie uwzględnia się modyfikacji, takich jak: reklamacje, faktury korygujące, rabaty czy upusty w obrocie handlowym po powstaniu i sfinansowaniu wierzytelności. Ponadto, stwarza on możliwość rozliczenia tylko konkretnych wierzytelności[123].

Faktoring wymagalnościowy z punktu widzenia ponoszonych przez faktoranta kosztów jest najbardziej oszczędny. Ma to oczywiście swoje uzasadnienie. Moment zawarcia umowy nie rodzi obowiązku zapłaty przez faktora za zakupione faktury. Płatność dokonywana jest dopiero w terminie wymagalności wierzytelności (jest to wtedy forma faktoringu pełnego) bądź po otrzymaniu zapłaty od dłużnika faktoringowego (faktoring niepełny). W przypadku, gdy przedmiotem jednej umowy jest wykup wierzytelności o różnych terminach płatności, ustalany jest tzw. średni termin wypłacalności tych wierzytelności oraz średni termin ich za-

[122] Zob.: M. Nowicki, *Factoring – remedium na recesję*, „Bank" 2002 nr 3, s. 43; J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 50.
[123] M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 66.

płaty. Ta właściwość wydawałaby się zaprzeczać istocie faktoringu, która łączy się z finansowaniem jako funkcją podstawową. Faktorant otrzymuje przecież od faktora środki pieniężne, gdy nastąpi spłata długu przez dłużnika. Trzeba jednak też pamiętać, że faktoring ma cechę usługi kompleksowej. Rdzeń faktoringu wymagalnościowego tworzy zestaw usług dodatkowych, stanowiących uzupełnienie dla finansowania, jak np. inkaso należności czy monitoring dłużników. Klienta korzystającego z tej formy interesuje przede wszystkim perspektywa przekazania czynności związanych z obsługą własnych należności faktorowi, co zapewni lepszy i skuteczniejszy nadzór nad dłużnikami. Dzięki temu pewność uregulowania zobowiązania w terminie przez dłużnika faktoringowego jest większa. Dlatego też z oferty tej korzystają głównie te firmy, które nie mają kłopotów z bieżącą płynnością finansową, ale stałym zmartwieniem dla nich są niepłacący w terminach dłużnicy powodujący mniejszą sprawność zarządzania kapitałem obrotowym.

W oparciu o trzecie kryterium – sposób powiadomienia dłużnika o umowie – wsparte dodatkowo przepisem art. 512 Kc, wyróżnia się faktoring otwarty, półotwarty i tajny.

W **faktoringu otwartym (jawnym)** dłużnik poinformowany zostanie najpóźniej po wykonaniu cesji wierzytelności na podstawie wcześniej zawartej umowy faktoringowej. Istnieją dwa sposoby poinformowania dłużnika o cesji wierzytelności dokonanej w wyniku umowy faktoringu: pismo wysłane listem poleconym jednorazowo, najpóźniej w dniu zawarcia umowy, oraz informacja o dokonaniu cesji umieszczana na każdej fakturze wystawionej dłużnikowi[124]. Celem powiadomienia jest jak najlepsze zabezpieczenie interesów faktora. Poprzez uświadomienie dłużnika o zmianie wierzyciela zwykle zmniejsza się niepewność co do nieterminowego lub niepełnego wywiązania się ze zobowiązania spłaty długu. Informację mogą przekazać dłużnikowi obie strony umowy, przeważnie jednak czyni to faktor. Dla niektórych faktorantów przymus poinformowania dłużnika o sprzedaży wierzytelności wiąże się z obawami o negatywny wpływ tej wiadomości na wizerunek wśród swoich klientów, co w konsekwencji może zostać błędnie zinterpretowane jako oznaka ekonomicznej słabości dostawcy i spowodować pogorszenie relacji handlowych z odbiorcami i innymi kontrahentami. Skala tego zjawiska jest z pewnością różna, zależnie od branży, w jakiej działa faktorant, konkurencyjności sektora, a także siły przetargowej odbiorców[125]. Przyczyn takich praktyk należy dopatrywać się we wciąż mało rozpowszechnionej wiedzy na temat istoty faktoringu i zasad korzystania z tej usługi.

[124] M. Gadomska, *O czym powinien wiedzieć dłużnik*, „Rzeczpospolita" 8 marzec 2005, s. 10.
[125] W. Krygowski, *Faktoring – alternatywne źródło finansowania*, „Serwis Finansowo-Księgowy" 13 październik 2001, s. 6-7.

W **faktoringu półotwartym (półjawnym)** dostawca nie powiadamia swego dłużnika o zawarciu umowy faktoringu, natomiast czyni to faktor, z tym, że dopiero w momencie wezwania go do zapłaty wierzytelności. Jednocześnie przekazuje dłużnikowi odpowiednie dane (przeważnie numer konta bankowego faktora) umożliwiające mu dokonanie płatności w sposób bezproblemowy i zgodny z umownym terminem.

Powstanie i rozwój faktoringu półotwartego wynika z dążenia faktorantów do ochrony swojej pozycji konkurencyjnej. Miało i może mieć to znaczenie głównie w okresie, gdy fakt korzystania z tego sposobu finansowania był niekiedy czy byłby odbierany negatywnie przez partnerów gospodarczych faktoranta[126].

W **faktoring tajnym** nie dochodzi do powiadomienia dłużnika o istniejącej umowie faktoringowej. Tym samym dłużnik będzie spełniał świadczenie finansowe faktorantowi, którego obowiązkiem jest następnie przekazanie zafakturowanych kwot faktorowi. Faktor finansuje umowy, natomiast przedsiębiorca we własnym zakresie zarządza wierzytelnościami i zabezpiecza się przed ryzykiem niewywiązania się dłużnika ze zobowiązania. Ta forma faktoringu występuje w praktyce rzadko, przede wszystkim ze względu na zwiększone ryzyko faktora z nią związane, polegające na tym, że otrzymuje on kwoty skupowanych wierzytelności za pośrednictwem faktoranta, a nie, jak wolałby, bezpośrednio od dłużnika. Może to niekiedy łączyć się z trudnościami w odzyskaniu należnych faktorowi kwot, a także wywołać zjawisko patologiczne (zawierania umów przez niektórych faktorantów w celu wyłudzenia pieniędzy od faktora). Niebankowe firmy faktoringowe zazwyczaj nie proponują tego typu usługi. Za to praktyka taka jest często zauważalna w umowach faktoringowych oferowanych przez banki[127]. Faktoring tajny nie występuje jako odmiana faktoringu pełnego, gdzie przeniesienie wierzytelności oznacza konieczność powiadomienia dłużnika.

Każda spośród przedstawionych form faktoringu znajduje zastosowanie w **faktoringu krajowym**, dotyczącym rynku wewnętrznego danego kraju. Współcześnie na popularności stale zyskuje **faktoring międzynarodowy** w związku ze zwiększającym się znaczeniem wymiany handlowej pomiędzy państwami. Wymiana ta dotyczy nie tyle państw już rozwiniętych, gdzie handel zagraniczny ma już solidne podstawy, co dynamicznie rosnących obrotów handlowych pomiędzy państwami rozwiniętymi a państwami rozwijającymi się, przy czym te drugie konsekwentnie zwiększają udział eksportu. Za przykład może posłużyć Polska, która szczególnie szeroko rozwinęła eksport po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Zgodnie z doktrynami makroekonomii eksport jest obok inwestycji podstawowym kołem zamachowym gospodarki stymulującym jej rozwój. Dlatego

[126] L. Stecki, *Umowa faktoringu*, TNOiK, Toruń 1993, s. 60.
[127] M. Gadomska, *Szybki sposób…*, op. cit., s. 8-9.

też przedsiębiorcy z krajów rozwijających się, korzystając z dobrej koniunktury, dostrzegają i wykorzystują szanse, jakie niesie ze sobą wejście na rynki zagraniczne. Co więcej, stali się oni równorzędnymi partnerami dla swoich zagranicznych kontrahentów. Rozumieją mechanizmy rynków finansowych, odnajdują się w otaczającej ich rzeczywistości gospodarczej i co ważne, coraz lepiej potrafią skutecznie zabezpieczać swoje interesy. Jednym z instrumentów zabezpieczających na skomplikowanym rynku międzynarodowym jest właśnie faktoring międzynarodowy[128]. Umożliwia on szybkie finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa przy równoczesnym przejęciu przez firmę faktoringową ryzyka wypłacalności importera, a także skuteczne inkaso i zarządzanie wierzytelnościami. Ponadto, zabezpiecza eksportera przed szeregiem ryzyk związanych z handlem zagranicznym, tj. ryzykiem kursowym, ryzykiem politycznym i ryzykiem systemu prawno-finansowego w kraju nabywcy, ryzykiem transferu środków pieniężnych, a także eliminuje bariery językowe. Zasadniczo faktoring międzynarodowy można podzielić na faktoring pośredni i faktoring bezpośredni.

Faktoring pośredni cechuje udział w transakcji dwóch faktorów. Jeden ma siedzibę w kraju eksportera, a drugi w kraju dłużnika – importera. Stąd w praktyce przyjęła się robocza nazwa tej usługi: „system dwóch faktorów". Eksporter zawiera umowę przeniesienia wierzytelności z faktorem eksportowym, który z kolei wiąże się oddzielną umową z wybranym faktorem importowym obsługującym dłużnika. Faktorzy dzielą się zadaniami. W gestii faktora importowego leży zbadanie zdolności kredytowej importera, od której uzależnia decyzję o przejęciu ryzyka jego wypłacalności. Dodatkowo zajmuje się on również inkasem należności. Faktor eksportowy świadczy usługi na rzecz eksportera, polegające głównie na finansowaniu, księgowaniu i zarządzaniu wierzytelnościami. Na podstawie ekspertyz faktora importowego dotyczących standingu finansowego[129] jego klienta, faktor eksportowy ustala limit środków, do wysokości którego będzie finansował eksportera z tytułu wykupionych faktur przed spłatą zobowiązania przez importera. W okresie trwania transakcji faktorzy dokonują rozliczeń pomiędzy sobą. Ostatecznie, po przekazaniu przez importera w terminie wymagalności należności do faktora importowego, ten przelewa ją na faktora eksportowego, który dokonuje transferu reszty środków na konto eksportera.

„System dwóch faktorów" zyskał uznanie w ocenie przedsiębiorców oraz faktorów i jest najczęściej stosowaną formą współpracy pomiędzy faktorem i faktorantem w ramach faktoringu międzynarodowego[130].

---

[128] T. Biernat, *Faktoring międzynarodowy*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 2001 nr 5, s. 53; M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 67.

[129] Standing finansowy to przyznawana podmiotom gospodarczym ocena, zwykle dokonywana przez bank przed udzieleniem kredytu czy przed emisją obligacji, akcji itp. Od niej zależy późniejszy koszt pozyskania kapitału na rynku lub marża narzucana przez bank przy udzielaniu kredytu.

[130] A. Żbikowski, *Faktoring a akredytywa i inkaso dokumentowe*, „Bank" 1999 nr 6, s. 64.

Faktoring bezpośredni nie jest jednorodny; można wyróżnić dwie jego odmiany – faktoring eksportowy i faktoring importowy. Zawsze w transakcji bierze udział tylko jedna instytucja faktoringowa.

W **faktoringu eksportowym** podmiotem dokonującym zakupu wierzytelności z tytułu eksportu jest faktor eksportowy, czyli ten, który ma siedzibę w tym samym kraju, co eksporter. Oznacza to, że wszelkie czynności windykacyjne faktor będzie prowadził na potencjalnie nieznanym sobie terenie, jakim jest kraj dłużnika. O powodzeniu współpracy decyduje odpowiednie przygotowanie merytoryczne faktora, stopień jego wiedzy na temat prawa w kraju dłużnika oraz umiejętność posługiwania się jego językiem. Zwiększone ryzyko faktoringu eksportowego po stronie faktora odbija się na jego mniejszej skłonności do zawierania tego typu umów.

W **faktoringu importowym** eksporter dokonuje przelewu wierzytelności na faktora mającego swoją siedzibę w kraju importera. Niewątpliwą zaletą tego faktoringu jest relatywnie większa skuteczność faktora w ściąganiu długów, jako że funkcjonuje on w tym samym środowisku gospodarczym, co dłużnik. Zazwyczaj faktor importowy nie stosuje przedpłat na rzecz eksportera, toteż usługa ta może być szczególnie korzystna dla tych faktorantów – eksporterów, którym bardziej zależy na ochronie przed złymi długami, aniżeli na finansowym aspekcie usługi faktoringu. Co więcej, faktoring importowy pozwala importerowi uwiarygodnić się przed partnerem zagranicznym. Dzięki jego zastosowaniu uzyskuje on zabezpieczenie transakcji i nie musi korzystać z innych kosztownych instrumentów rozliczeń, takich jak akredytywa czy gwarancja bankowa[131]. Nie jest to natomiast dobre rozwiązanie dla faktorantów eksportujących do wielu krajów, gdyż wiązałoby się z koniecznością zawierania poszczególnych umów faktoringowych według różnych systemów prawnych. W praktyce jest to najrzadziej spotykana forma faktoringu międzynarodowego[132].

Za osobną pozycję w grupie usług z zakresu faktoringu międzynarodowego można uznać faktoring typu ***back-to-back***. Usługa ta łączy system dwóch faktorów z faktoringiem krajowym i ma zastosowanie, gdy importer jest filią eksportera.

Jako ważną odmianę – w której zastosowanie mogą znaleźć wszystkie wyróżnione wyżej formy faktoringu w obrocie międzynarodowym – należy uznać **faktoring „skodyfikowany"**, tj. uregulowany Konwencją Ottawską z 28 maja 1988 roku. Obecnie można traktować go jako odmianę, bowiem przepisy Konwencji są respektowane

[131] M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 69.
[132] I. Sobol, op. cit., s. 49.

tylko przez jej sygnatariuszy w liczbie 14 państw (w konferencji uczestniczyło 55 państw). Faktoring został uregulowany w ten sposób, że ujednolicono zakres umowy faktoringu i katalog usług dodatkowych świadczonych przez faktorów, a także ustalono prawa pomiędzy zbywcą a nabywcą wierzytelności. Charakterystyczny jest przedmiot takiego faktoringu – wszelkie wierzytelności przedsiębiorcy (czyli faktoranta) wynikające jedynie z zawartych przez niego umów handlowych i za wyjątkiem umów rzeczy przeznaczonych do użytku osobistego lub rodzinnego czynionego w ramach gospodarstwa domowego nabywcy. Faktor, oprócz czynności zasadniczej, powinien zobowiązać się do wykonania co najmniej jednej czynności dodatkowej spośród bogatego ich katalogu (zob. tab. 2.1).

Tabela 2.1. Katalog czynności zasadniczych i dodatkowych w faktoringu międzynarodowym „skodyfikowanym"

Czynność podstawowa	Nabywanie wierzytelności
Czynności dodatkowe	• Inkaso należności objętych umową faktoringową • Kierowanie upomnień do dłużników opieszałych • Okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników • Prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych przedsiębiorcy • Gromadzenie danych statystycznych niezbędnych dla prawidłowej działalności przedsiębiorcy • Zbieranie informacji oraz danych mających znaczenie gospodarcze dla przedsiębiorcy • Składowanie towarów eksportowanych lub sprowadzanych z za granicy • Świadczenie usług nowoczesnego marketingu • Organizowanie agencji krajowych i zagranicznych przedsiębiorcy • Opracowywanie projektów rozwoju przedsiębiorcy, zdobywanie nowych w zakresie zakupu surowców i sprzedaży wyrobów gotowych • Udzielanie przedsiębiorcy zaliczek i kredytów na zaspokojenie roszczeń kontrahentów • Zobowiązanie faktora do występowania w roli pośrednika, mediatora w ewentualnych sporach między przedsiębiorca a jego dłużnikami

Źródło: Na podstawie: Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym i międzynarodowym leasingu finansowym z 28 maja 1988 r. (UNIDROIT *Conventions on International Factoring and International Financial Leasing*).

To właśnie ta odmiana faktoringu najpełniej wpisuje się w zaproponowane bardzo szerokie postrzeganie faktoringu i łączy się z ogromnym ładunkiem możliwości[133], jakie mogą stać do dyspozycji faktoranta (zob. też rysunek 2.2 i 2.3). Co więcej faktoring „skodyfikowany" mógłby być tak zorganizowany i tak funkcjonować, i to niekoniecznie jedynie jako faktoring międzynarodowy, że łączy w sobie nowoczesne formy faktoringu (tab. 2.2). Przy czym wszystkie nowoczesne formy (rodzaje) można opisać stosując jednocześnie kryteria, za pomocą których rozróżnia się klasyczne rodzaje faktoringu.

[133] Z punktu widzenia potrzeb w zakresie ograniczania ryzyka w działalności MSP możliwości przedstawiono także w: D. Korenik, *Faktoring jako jeden ze sposobów ograniczania ryzyka mikroekonomicznego*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, Kwartalnik 2002 nr 4, Wyższa Szkoła Bankowości i Ubezpieczeń w Warszawie, Warszawa 2002, s. 117-128.

Tabela 2.2. Nowoczesne formy faktoringu

Forma faktoringu	Charakterystyka
Metafaktoring	Cechą faktoringu jest występowanie w transakcji dodatkowego podmiotu, jakim jest bank faktoranta lub instytucja finansowa spełniająca rolę pośrednika. Faktorant dokonuje cesji wierzytelności na swój bank, a ten zawiera umowę faktoringu z faktorem, której przedmiotem jest owa wierzytelność. W efekcie zawierane są dwie umowy, a ryzyko niewypłacalności dłużnika jest rozłożone pomiędzy bank i faktora. Metafaktoring wydaje się być atrakcyjnym wyjściem w przypadku, gdy przedsiębiorstwu zależy na relacjach finansowych tylko z jednym bankiem, a ten nie ma w swojej ofercie usług faktoringowych. Koszty metafaktoringu są z reguły wyższe od tradycyjnej formy usługi.
Faktoring zmodyfikowany	Faktor powierza faktorantowi wykonywanie niektórych dodatkowych czynności (pierwotnie zgodnie z umową wykonywanych przez niego samego), a sam sprawuje nad nimi tylko nadzór. Upowszechnienie faktoringu zmodyfikowanego wiąże się z wprowadzeniem w przedsiębiorstwach systemów elektronicznego opracowywania danych, dzięki którym możliwe stało się wykonywanie czynności dotychczas przekazywanych faktorowi w sposób samodzielny przez przedsiębiorstwa. Tym samym odciążeni faktorzy mogą skupić się na prawno-finansowych aspektach umowy, czyli przejęciu ryzyka i ściąganiu wierzytelności i ograniczyć się do nadzoru wykonywanych przez faktoranta pozostałych czynności. Pobierana przez faktora prowizja faktorska jest więc mniejsza, a ogólny koszt usługi niższy.
Faktoring powierniczy	Bank obsługujący faktoranta upoważnia faktora do wykonywania na jego rzecz usług faktoringowych oraz ściągnięcia od dłużników oznaczonych wierzytelności. Faktor nie przejmuje na siebie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Pełni jedynie funkcję usługową, związaną z powierniczym zarządzaniem wierzytelnościami przedsiębiorcy. Działa na rzecz banku, a nie dostawcy. Wydaje się, że ten faktoring mógłby ewoluować; można wyobrazić sobie inne jego odmiany, np. taką konstrukcję transakcji, w której faktor podzleca wykonanie niektórych czynności spośród czynności dodatkowych.
Honorarium faktoring	Ten rodzaj usługi jeszcze nie występuje w Polsce. Ma charakter faktoringu niepełnego, zaliczkowego i dotyczy wierzytelności – honorariów lekarzy, architektów, notariuszy i adwokatów. Faktor na mocy zawartej umowy nabywa wierzytelność bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, wypłaca klientowi zaliczkę, a pozostałą część zobowiązuje się przekazać po zainkasowaniu należności od dłużnika. Funkcje faktora ograniczają się do czynności inkasowych, nie świadczy on żadnych dodatkowych usług.
Faktoring leasingowy	Jest to instrument finansowy o charakterze hybrydowym. Oferuje możliwość sprzedaży wierzytelności leasingowych, a uzyskane w ten sposób środki mogą zostać wykorzystane do finansowania kolejnych transakcji leasingowych. Pozwala na racjonalniejsze wykorzystywanie źródła finansowania przy prowadzeniu działalności leasingowej.
Bulk faktoring	Faktorant nie korzysta z żadnych usług dodatkowych, a jedynie sprzedaje faktorowi wierzytelność i otrzymuje za nią zapłatę. Występuje tu wyłącznie funkcja finansowania potrzeb faktoranta.
Refaktoring	Polega na zbyciu wierzytelności handlowej przez podmiot, który uprzednio sam ją kupił na podstawie umowy faktoringu. Występuje w postaci transakcji jednorazowej lub umowy o stałą współpracę. Może przybrać formę faktoringu niepełnego i pełnego. Kolejny nabywca, czyli refaktor, kupuje zarówno wierzytelność jak i usługi dodatkowe oferowane przez pierwotnego faktora.

Tabela 2.2. cd. Nowoczesne formy faktoringu

Forma faktoringu	Charakterystyka
Reverse -factoring	Istotą jest tutaj wzajemne kredytowanie się dostawców z jednoczesnym zabezpieczeniem się kontraktowo na dostawę przyszłych partii towaru.
Window dressing	Jest to specyficzna usługa oferowana przez polskiego faktora, spółkę PeKaO Faktoring. Jej działanie sprowadza się do zmiany struktury bilansu faktoranta. Należności, które ulegają faktorowaniu zamieniane są na gotówkę, czego efektem jest niższy wskaźnik rotacji należności i poprawa płynności finansowej dostawcy. Produkt szczególnie atrakcyjny dla spółek giełdowych, których sprawozdania finansowe są przedmiotem stałej oceny wpływającej w znacznym stopniu na kurs akcji.
E-faktoring	Usługa faktoringu świadczona jest za pośrednictwem Internetu, dzięki czemu minimalizuje się formalności i obieg dokumentów między klientem a faktorem. Usługa w tej formie pozwala na odciążenie działów rozliczeniowo-księgowych firm i poprzez to skoncentrowanie się na działalności podstawowej.
Faktoring z kartą kredytową	To następna innowacja Pekao Faktoring. Tzw. Card Factor to elektroniczna chipowa karta faktoringowa, która łączy szybkie finansowanie sprzedaży z odroczonym terminem płatności z bezpiecznym i szybkim rozliczaniem transakcji z odbiorcami poprzez system elektronicznego potwierdzenia powstania długu. Produkt zapewnia realizację transakcji w czasie rzeczywistym oraz monitorowanie stanu rozliczeń. Przeznaczony jest w szczególności dla tych podmiotów, które mają dużą liczbę odbiorców i wystawiają w związku z tym mnóstwo faktur, przeważnie na drobne kwoty.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 70-71; J. Grzywacz, *Co to jest metafaktoring?* „Gazeta Prawna" 24 październik 2001, s. 11; J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 53-56; I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Wyd. II, Twigger, Warszawa 2000, s. 129-132; K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, wyd. Bart, Warszawa 1997, s. 26; K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1997, s. 39-41; K. Jedliński, *Faktoring…*, op. cit., s. 30; L. Stecki, op. cit., Toruń 1993, s. 61-66; M. Matusiak, *Faktoring pozwala żyć*, „Finansista" 2004, nr 9-10, s. 13; M. Matusiak, *Faktoring z kartą kredytową*, „Gazeta Prawna" 24 styczeń 2006, s. 4.

Nowoczesne formy faktoringu są wynikiem wysiłku faktorów, podejmowanego przez nich celem rozpoznania i zaspokojenia potrzeb finansowania grup przedsiębiorców o różnych charakterystykach, a tym samym rozszerzenia oferty usługowej i zapewnienia większych zysków. Z reguły są to rozwiązania stosowane indywidualnie w oparciu o specyfikę faktoranta i wymagające niekiedy odpowiednich warunków natury organizacyjnej.

Ogromna różnorodność faktoringu powoduje, że może on być zastosowany w przedsiębiorstwach znajdujących się w różnych fazach cyklu życia[134] (za wyjątkiem fazy pierwszej, czyli fazy koncepcji – *prelaunch stage*, kiedy to przedsiębiorca określa czym będzie zajmowała się jego firma ale nie występują jeszcze należności), takich jak:

- moment wejścia (*start – up stage*), w której idea przedsiębiorcy przechodzi w jej realizację i wówczas rośnie znacząco zapotrzebowanie na kapitał; przede wszyst-

[134] Zob.: F. Bławat, *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 62.

kim zastosowanie może znaleźć faktoring, który nie wymaga badania zdolności kredytowej faktoranta (faktoring dyskontowy);

- etap działania (*operating stage*), kiedy rozpoczyna się ciągła produkcja i rodzi problemy finansowe – wówczas przedsiębiorca zaczyna ustępować miejsca specjalistom, zwłaszcza do spraw zarządzania finansami; zastosowanie mogą znaleźć różne rodzaje faktoringu;
- etap ekspansji (*expansion stage*), kiedy rośnie zapotrzebowanie na nakłady we wszystkich obszarach gospodarki, bowiem pojawia się konieczność rozbudowy infrastruktury, nowych specjalizacji, wzrostu nakładów kapitałowych i zapotrzebowania na informację; do zastosowania są różne rodzaje faktoringu z naciskiem na takie, które poprawiają funkcjonalność firmy (można traktować go jako outsourcing należności i szerzej wykorzystywać funkcję usługową faktoringu).

Z pewnością różnorodność i wszechstronność faktoringu nie wystarcza, aby był on powszechnie wykorzystywanym instrumentem przez jego potencjalnych użytkowników. Ważne jest istnienie pewnych zasad, stanowiących kanony w postępowaniu faktorów przy formułowaniu umów faktoringowych, odzwierciedlających nie tylko stan zorganizowania rynku faktoringu, ale też ułatwiających kształtowanie kultury ekonomicznej potencjalnych użytkowników i utrwalenie się w ich świadomości faktoringu jako możliwego trwałego sposobu rozwiązywania ich problemów finansowych.

Kluczowe znaczenie ma tu reżim prawny właściwy dla umowy faktoringu. Na ten temat wykształciło się wiele koncepcji kwalifikujących (zob. aneks 1), wśród których najlepiej oddającą istotę faktoringu jest koncepcja faktoringu jako umowy nienazwanej, mieszanej, co ma swoje zalety. (Wielość kwalifikacji jest jednak też słabą stroną faktoringu jako instytucji prawnej z negatywnymi niekiedy skutkami finansowymi). W świetle tej koncepcji umowa faktoringu jest złożona prawnie – zawiera ona elementy umów sprzedaży, pożyczki, cesji wierzytelności, świadczenia usług, a także dyskonta, zlecenia, komisu, umowy o dzieło oraz umowy gwarancyjnej lub ubezpieczeniowej. Wbrew pozorom tak skonstruowana kombinacja tworzy jednolitą całość i ma sens prawno-ekonomiczny. Siłą tej koncepcji jest właśnie specyficzne powiązanie w umowie faktoringowej różnych świadczeń i ich wzajemnych relacji. Działa to tak, że wykonanie danego świadczenia wpływa na wykonanie innych świadczeń. Koncepcja umowy mieszanej nie ma zastosowania w przypadku, gdy umowa faktoringu nie przewiduje świadczenia przez faktora usług niezwiązanych z przelewem wierzytelności. Utożsamianie umowy faktoringu z umową mieszaną ma jeszcze jedną zaletę. Od woli stron zależy bowiem, które ze świadczeń zawartych w umowie jest – w danym momencie jej funkcjonowania – świadczeniem głównym, a które ubocznym. Z reguły

decydują o tym aktualne cele gospodarcze stron, a umowa faktoringowa dostosowuje się do ich potrzeb i możliwości[135].

Nie wnikając w tym momencie szczegółowo w kwestię charakteru prawnego umowy faktoringu, a uznając jedynie, że jest ona umową nienazwaną, mieszaną, to warte wyliczenia są najważniejsze cechy umowy faktoringu, czyniące ją wyróżniającą się spośród innych umów[136]:

- jest dwustronnie zobowiązująca, zatem zarówno faktorant, jak i faktor są zobowiązani do spełnienia względem siebie określonych świadczeń;
- ma charakter konsensualny, czyli dochodzi do skutku w efekcie zgodnego oświadczenia woli faktora i faktoranta;
- jest kazualna, co oznacza, że występuje konkretna okoliczność uzasadniająca dokonanie przelewu wierzytelności;
- jest odpłatna, ponieważ faktorant zawsze płaci za jej podpisanie, pośrednictwo faktora i świadczone usługi;
- jest zawierana na dwa sposoby: przez podpisanie tzw. ramowej umowy faktoringu oraz stosownych załączników do umowy, tzw. warunków ogólnych, lub przez podpisanie jednego dokumentu, łączącego w sobie treść obu poprzednich[137];
- jest pisemna i ma charakter formalny;
- jest z reguły tzw. umową formularzową, której treść jest w zasadzie z góry określona i do której strony przystępują lub nie – w efekcie jest to umowa adhezyjna[138];
- zazwyczaj ma charakter standardowy, co oznacza, że przynajmniej w części podstawowej bazuje na wzorcach opracowanych przez firmy faktoringowe.

Pragmatyka dotycząca zawierania umów faktoringowych powinna i stwarza przekonanie o trwałości i przejrzystości instrumentu faktoringu. Jednocześnie ukazuje faktoring jako instrument elastyczny. Wskazuje na to wykształcony w praktyce wzorzec umowy faktoringowej. Treść umowy faktoringu obejmuje część podstawową, zawierającą warunki standardowe, oraz część zawierającą postawienia szczegółowe. W części standardowej umieszczanych jest szereg ważnych postanowień dotyczących stron transakcji, przedmiotu, daty zawarcia, czasu trwania oraz osób upoważnionych do zaciągania zobowiązań finansowych, a praktycznych wskazówek dla jej właściwego oraz zabezpieczającego interesy wszystkich stron transakcji zawarcia dostarcza

[135] M. Nowicki, *Factoring – remedium na recesję*, „Bank" 2002 nr 3, s. 43.
[136] L. Opioła, *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2002 nr 9, s. 34.; M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 86-87.
[137] P. Rawa, *Prawne aspekty funkcjonowania instytucji faktoringowych, cz. II*, „Prawo Bankowe" 1995 nr 2, s. 99.
[138] K. Kruczalak, op. cit., s. 54.

bogata literatura[139]. Z reguły warunki standardowe są włączane do umowy na zasadzie przystąpienia do nich lub nie. Natomiast warunki szczegółowe są przedmiotem pertraktacji stron, do których dochodzi tylko wtedy, gdy faktorant zaakceptuje postanowienia ogólne. W części szczegółowej zwłaszcza jest miejsce na dopasowanie usługi faktoringu do potrzeb i oczekiwań użytkownika. Szczegółowe warunki umowy faktoringu są wynikiem negocjacji stron w zakresie wysokości prowizji i opłat oraz świadczenia na rzecz faktoranta usług dodatkowych. Spektrum rozstrzyganych w procesie negocjacji kwestii zawiera tabela 2.3.

Równie ważnym, integralnym elementem umów faktoringowych są tzw. klauzule, pewne zastrzeżenia (jak m.in. klauzula wyłączności, eksportowa, *del credere*), które znajdują szerokie omówienia i objaśnienia w wielu tematycznych pozycjach książkowych[140] i czasopiśmiennictwa specjalistycznego[141]. Wszystkie postanowienia umowy faktoringu stanowią ramy dla określenia zakresu odpowiedzialności stron w nią zaan-

Tabela 2.3. Szczegółowe warunki umowy faktoringu będące przedmiotem negocjacji stron

• Wymienienie dokumentów, których przedłożenie przez przedsiębiorcę urzeczywistnia obowiązek dokonania przez faktora uzgodnionych czynności
• Określenie podmiotu (wskazanego na fakturze), na rzecz którego będą dokonywane płatności
• Precyzyjne określenie terminów płatności
• Ustalenie limitów zadłużenia, które obie strony umowy muszą respektować
• Określenie minimalnej wysokości pojedynczej faktury
• Wyznaczenie dodatkowych zabezpieczeń, do ustanowienia na rzecz faktora
• Wskazanie rodzaju, zakresu i zasad wykonania usług dodatkowych
• Ustalenie zasad wynagradzania faktora za świadczone usługi
• Ustalenie zasad przekazywania klientowi zaliczek na poczet przyszłych wpływów, ich wysokości oraz stopy oprocentowania i ewentualnie algorytmów obliczania odsetek
• Określenie terminów, w których przekazywane będą klientowi zaliczki na poczet przyszłych należności oraz terminów, w których rozliczona zostanie pozostała część należności, po jej uregulowaniu przez odbiorcę
• Określenie sposobu przekazywania takich kwot przez wskazanie nazwy banku i numeru konta klienta
• Ustalenie zasad informowania faktoranta o stanie jego kont utrzymywanych w inwestycji faktoringowej
• Ustalenie zasad postępowania w sytuacji urzeczywistnienia się ryzyka nieobjętego gwarancją faktora, a tym samym uzyskania przez niego prawa regresu w stosunku do klienta
• Określenie warunków wypowiedzenia umowy faktoringowej
• Ustalenie możliwości i zasad dokonywania zmian poszczególnych postanowień umowy i możliwości tych zmian
• Określenie trybu rozstrzygania sporów wynikłych w trakcie realizacji umowy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 125-126.

[139] Zob. np.: M. Tokarski, *Faktoring w małych...*, op. cit., s. 86 i nast.; K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1997, s. 51 i nast.

[140] Zob. m.in. liczne opracowania M. Tokarskiego, K. Kruczalaka, L. Steckiego, I. Heropolitańskiej i innych z nią współautorów.

[141] Przykładowo na temat zabezpieczeń dodatkowych w faktoringu zob. m.in.: R. Sadlik, *Formy zabezpieczeń w umowach faktoringowych*, „Gazeta Prawna" 9-12 marzec 2000; J. Lisowski, *Ubezpieczenie należności faktoringowych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1996 nr 7/8/9.

gażowanych (zarówno faktor, jak i faktorant ponoszą odpowiedzialność względem siebie w związku z niedotrzymaniem jej postanowień) oraz dłużnika faktoringowego (dłużnik nie jest stroną umowy faktoringu, ale ponosi odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania na zasadach ogólnych).

Pewna ustalona już pragmatyka zawierania i funkcjonowania stosunku faktoringowego pozwala potencjalnemu użytkownikowi lepiej:

- przewidzieć skutki prawne i finansowe transakcji wiedząc o możliwym w praktyce spektrum uprawnień i obowiązków dla każdej strony stosunku faktoringowego;
- zaplanować i ustawić (w fazie negocjacji) swoją pozycję jako gracza w trójstronnej grze interesów finansowych na linii faktor – faktorant – dłużnik;
- określić korzyści (i niedogodności) jakich mógłby on się spodziewać, co ma znaczenie dla wypracowania efektywnej polityki w zakresie posługiwania się instrumentami dostępnymi na rynku finansowym;
- rozważyć długotrwałe zawieranie stosunków faktoringowych jako sposobu racjonalizacji swoich finansów i sposobu funkcjonowania.

Na tym etapie wywodu, poznawszy różnorodność i wszechstronność faktoringu oraz (niektóre) kwestie umowy faktoringowej, i zakładając, że strona kosztowa nie niweczy zupełnie skali korzyści nad niedostatkami, można sformułować szerokie spektrum potencjalnych korzyści jakich mógłby oczekiwać faktorant.

Faktoring pozwala na uzyskanie efektu zmniejszenia długości cyklu konwersji gotówki, wpływając jednocześnie na dwa czynniki determinujące udział należności w długości cyklu, mianowicie skraca cykl należności poprzez przyśpieszenie ich rotacji oraz minimalizuje ich poziom. W ten sposób, uwalniając zamrożone środki, przyśpiesza on wpływ gotówki za zrealizowaną sprzedaż, obniżając jednocześnie poziom należności od odbiorców, które muszą być różnymi sposobami finansowane przez przedsiębiorstwo. W konsekwencji faktoring przyczynia się do obniżenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Niski poziom należności stawia przedsiębiorstwo w pozytywnym świetle w ocenie analityków bankowych i kontrahentów oraz zmniejsza prawdopodobieństwo powstania kosztów utraconych korzyści, charakterystycznych dla wysokich wartości należności. Uwolnione dzięki faktoringowi środki pieniężne mogą zostać wykorzystane przede wszystkim na[142]:

- prowadzenie bieżącej działalności bez konieczności zaopatrywania się w kredyty bankowe;
- spłatę zobowiązań finansowych, tj. kredytów, wykup obligacji, uregulowanie zobowiązań wobec dostawców, co ma pozytywny wpływ na strukturę finansowa-

[142] A. Dulian, op. cit., s. 79.

nia firmy i zwiększa siłę przetargową faktoranta w negocjacjach z dostawcami czy bankami.

Wśród korzyści finansowych związanych z faktoringiem wymienia się także niższy koszt kontroli audytorskiej sprawozdań finansowych, szczególnie bilansu. Wynika to z faktu, że koszt ten zależy od wielkości sumy bilansowej, a zastosowanie faktoringu takową zmniejsza. Ponadto, podkreśla się rewolwingowy charakter finansowania, co pozwala na bezpieczne zaangażowanie się w średnioterminowe powiązania kapitałowe, jak np. inwestycje, bez ryzyka utraty płynności finansowej[143].

Wykorzystanie faktoringu pociąga za sobą również zmiany w strukturze bilansu firmy, w dużej mierze zmiany bardzo korzystne w porównaniu do innych instrumentów finansowania. Należy zauważyć, że faktoring powoduje zmiany tylko po stronie aktywów, mianowicie należności zostają zamienione na środki pieniężne, tak więc suma bilansowa nie ulega zmianie. Stałość sumy bilansowej w przypadku podmiotów oddających swe należności do faktora powoduje, że mają one wyższy wskaźnik rentowności majątku i korzystniejszy wskaźnik ogólnego zadłużenia niż te, które decydują się na formy finansowania zwiększające sumę bilansową.

Jeżeli faktorant zdecyduje, uzyskane drogą faktoringu, środki finansowe przeznaczyć na spłatę własnych zobowiązań, doprowadzi do pomniejszenia sumy bilansowej. W ten sposób faktoring wpływa na poprawę stosunku majątku obrotowego do zobowiązań finansowych, a tym samym polepsza wskaźnik płynności bieżącej. Jednocześnie skrócenie pasywów poprzez spłatę zobowiązań przekłada się na zwiększenie kapitału własnego w stosunku do obcego i poprzez to zwiększenie jego procentowego udziału w finansowaniu majątku. Natomiast skrócenie aktywów skutkuje poprawą wskaźnika rentowności aktywów.

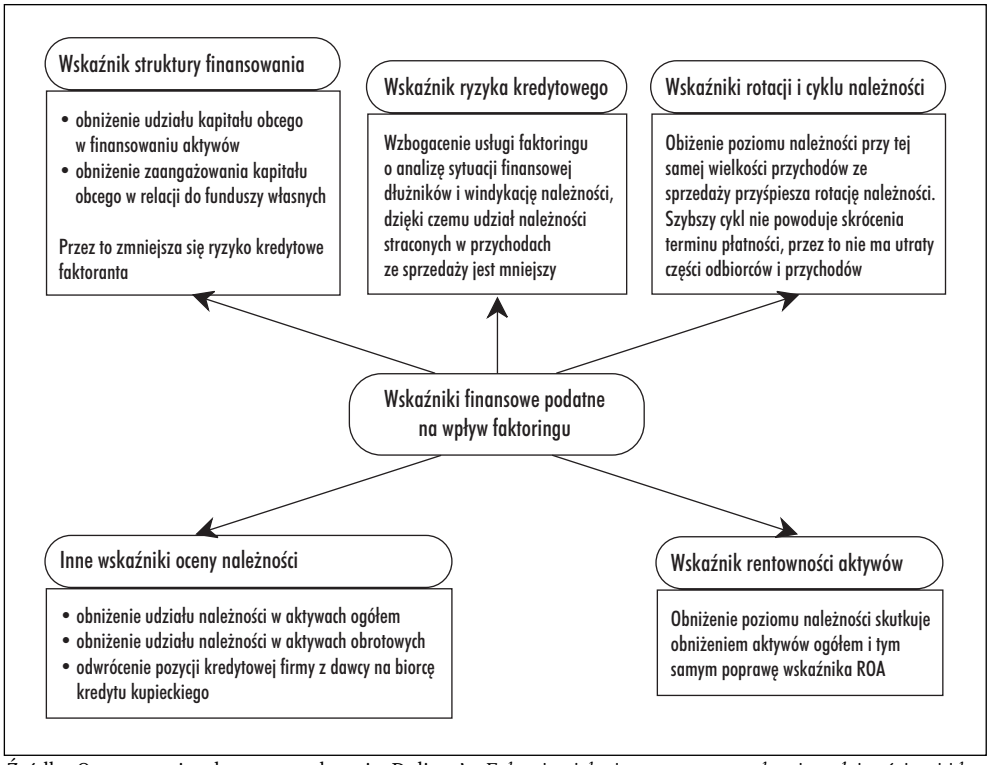
Widoczny jest korzystny wpływ faktoringu na przepływy pieniężne w firmie. Praktyka gospodarcza pokazuje, że o wartości firmy nie decyduje wynik księgowy, którym w pewnym stopniu można manipulować, lecz przepływy pieniężne[144]. Tak więc, przepływy uzyskane dzięki faktoringowi mają większą wagę, ponieważ występują w postaci gotówki, a nie zapisu księgowego. Tego rodzaju korzyść jest szczególnie pożądana, jeśli zestawić by ją z danymi empirycznymi[145]: w badaniach ankietowych polskiego sektora MSP aż 31% respondentów przyznało, że ponad połowę ich portfela stanowią należności opóźnione, natomiast według 44% zjawisko to dotyczy 20-50% ich należności.

[143] K. Bacławski, *Pożytki…*, op. cit., s. 55.
[144] E. Brigham, J. Houston, *Podstawy zarządzania finansami, tom I*, PWE, Warszawa 2005, s. 72.
[145] J. Grzywacz, P. Rytko, *Finansować malucha?* „Bank" 2005 nr 5, s. 62.

Ważna zaleta łączy się z preferowaniem przez faktorów długotrwałej współpracy z faktorantem, bowiem duża powtarzalność transakcji zawieranych przez firmy i w miarę stała baza odbiorców ułatwia stosowanie faktoringu i zapewnienie jego ekonomicznej opłacalności – staje się on procesem automatycznym i raz uruchomiony nie wymaga później szczególnego nadzoru i nakładów pracy. Dla podtrzymania współpracy przez długi czas podmioty faktoringowe zmuszone są podejmować innowacje usługowe i dostarczać więcej i większych korzyści faktorantowi. Z tym łączy się następna zaleta wynikająca z preferowania przez faktora współpracy, opartej na dobrze udokumentowanych umowach handlowych. Jest to pożyteczne zarówno dla faktora, który będzie mógł w przyszłości przygotować lepiej rozwiniętą i dopasowaną do potrzeb klienta ofertę faktoringową, jak i dla użytkownika, którego interesy z kontrahentami będą klarowniejszymi.

Ponadto, korzystanie z faktoringu nie ogranicza możliwości posługiwania się kredytem bankowym i odwrotnie – nie musi on być postrzegany jako wyłącznie alternatywa dla kredytu bankowego, lecz raczej jako wsparcie dla efektywnego korzystania z kredytu

Rysunek 2.5. Wpływ faktoringu na wskaźniki finansowe faktoranta



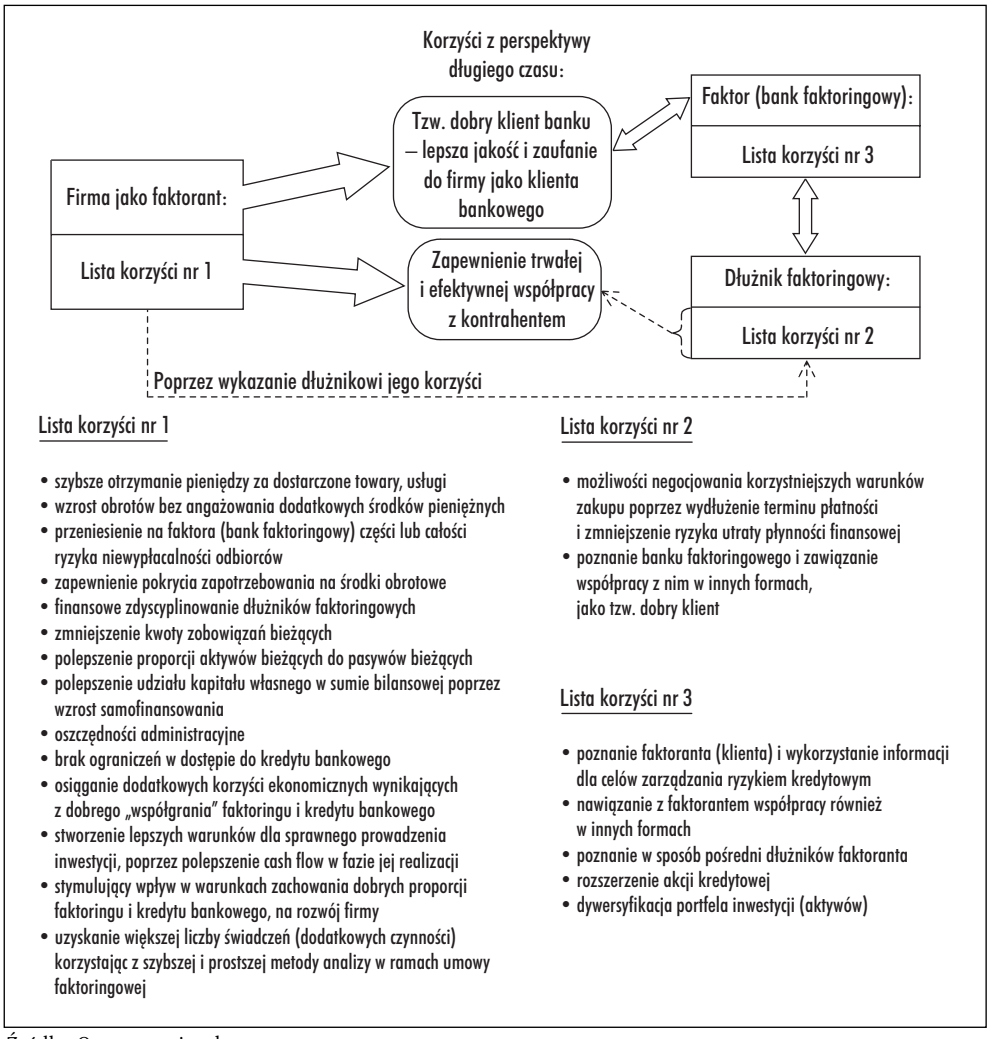
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dulian A., *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt" 2005 nr 1, s. 80.

Tabela 2.4. Posługiwanie się faktoringiem (wartości w procentach; próba 86 respondentów – polskich przedsiębiorców = 100%)

Kredyt/faktoring (dane przedstawione są w proc.)	Firmy korzystające z faktoringu	Firmy nie korzystające z faktoringu
Firmy korzystające z kredytu bankowego	77,8	55,9
Firmy nie korzystające z kredytu bankowego	22,2	44,1

Źródło: D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w praktyce – perspektywy rozwoju*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 56, SGH, Warszawa 2005, s. 33.

Rysunek 2.6. Korzyści dla użytkownika oraz dla pozostałych stron faktoringu, możliwe do przekształcenia w korzyści dla użytkownika



Źródło: Opracowanie własne.

bankowego. Te dwa rodzaje finansowania mogą ze sobą współgrać, przysparzając ostatecznie większych korzyści. Takie też podejście praktykują niektórzy polscy przedsiębiorcy, na co wskazują wyniki badań m.in. D. Podedwornej-Tarnowskiej (tab. 2.4).

Odpowiednie zachowanie proporcji między faktoringiem i kredytem bankowym może być sposobem na przyspieszenie rozwoju firmy, jeśli uwzględnić perspektywę kredytodawcy, który uzależnia decyzję o udzieleniu lub odmowie udzielenia oraz o warunkach kredytu od zdolności kredytowej (polepszającej się w efekcie wykorzystywania transakcji faktoringowej).

Zwieńczenie całego wywodu stanowią rysunki 2.5 i 2.6, pokazujące korzyści jako zestaw wskaźników finansowych ulegających poprawie na skutek zastosowania faktoringu, oraz korzyści finansowe i ekonomiczne z uwzględnieniem perspektywy pozostałych zainteresowanych stron transakcji – faktora i dłużnika. Rysunek 2.6 uwypukla jednocześnie interes banku występującego w roli banku faktoringowego (bank-faktorant), który można obrazowo zinterpretować znanym powiedzeniem „bank ma się tak, jak mają się (wychowani i pozyskani przez niego) klienci" bądź „sukces klienta jest sukcesem (biznesowym i finansowym) banku".

Pełniejszy obraz potencjału faktoringu, choć nadal niewystarczający i niekompletny, można uzyskać przyglądając się z kolei słabym stronom stosunku faktoringowego.

2.2. Słabe strony faktoringu

Jak każdy instrument finansowy, faktoring ma swoje słabe strony (niedostatki, niedogodności). Słabości wynikają bądź to z jego istoty (niska lub brak jego przydatności do pewnych celów mikroekonomicznych), bądź też struktury rodzajowej i wartościowej kosztów nabycia oraz posługiwania się nim, która z kolei pozostaje w związku zarówno z istotą i funkcjami instrumentu, istnieniem innych alternatywnych instrumentów, jak i rozwojem konkurencji w branży faktoringowej. Słabości mogą być także związane z regulacjami prawnymi dotyczącymi funkcjonowania faktoringu, czy nawet z utartymi błędnymi wyobrażeniami o tym instrumencie. W tej części opracowania uwaga zostanie poświęcona aspektom ekonomicznym, prawnym, socjokulturowym (schematy myślowe), tj. dotyczącym *stricte* tego instrumentu, natomiast pominięto perspektywę porównania z innymi instrumentami oraz aspekty rynkowe (rozwój konkurencji branżowej), dla których przewidziano odrębne miejsca w opracowaniu.

Pierwszorzędną kwestią o charakterze ekonomicznym jest opłacalność ekonomiczna faktoringu. Korzyści, jakie otrzymuje faktorant muszą zostać odpowiednio opłacone, co w przypadku faktoringu jako instrumentu wewnętrznie niejednorodne-

go staje się sprawą skomplikowaną. Trudność w dokonaniu właściwej wyceny faktoringu, zarówno przez jego dawcę, jak i biorcę, można by poczytać jako swoistą słabość. Słabość jest tym mniej dotkliwą, im przedsiębiorca posiada lepszą wiedzę ekonomiczną i lepiej potrafi ją wykorzystywać.

Wraz z rozwojem faktoringu rośnie liczba zmiennych wpływających na cenę usługi. Duża ich liczba oraz występujące pomiędzy nimi zależności utrudniają ustalenie wpływu, jaki poszczególne elementy mają na całkowity jej poziom (koszt – z punktu widzenia użytkownika). Dlatego też najlepiej skoncentrować się na grupowym wyodrębnieniu poszczególnych składników kosztowych[146].

Pierwszym z nich są odsetki, jakie faktorant płaci faktorowi za przekazane środki pieniężne. Kwota odsetek zależy od udostępnionej sumy pieniężnej, stopy procentowej lub stopy dyskonta, a także okresu, jaki upływa od momentu przelania na faktoranta środków pieniężnych do dnia płatności za faktury – czyli liczby dni finansowania wierzytelności nabytej przez faktora. W Polsce większość firm faktoringowych konstruuje ten składnik cenowy w oparciu o stopy referencyjne NBP lub aktualne wartości stóp rynku pieniężnego, np. WIBOR, powiększone o (zwykle w granicach od 1 do 3%) marżę faktora. Przy oprocentowaniu szczególnie istotny jest rodzaj faktoringu. Nie można bowiem bezkrytycznie porównywać oprocentowania faktoringu zaliczkowego i dyskontowego. Dzieje się tak z dwóch powodów:

- inne wzory matematyczne używane są do obliczania odsetek, a inne do dyskontowania wierzytelności, toteż przy zastosowaniu tej samej stopy oprocentowania i dyskonta wyniki będą różne;
- faktorzy świadczący usługi faktoringu zaliczkowego, tj. metodą awansową, oprocentowują faktycznie wypłacone przedsiębiorcy kwoty, zaś faktorzy świadczący usługi faktoringu dyskontowego, stosując metodę dyskontową, część kwot po dyskoncie mogą zatrzymywać tworząc specjalne fundusze.

Tak więc, odsetki liczone są od kwoty zaliczki wypłaconej faktorantowi (najczęstszym rozwiązaniem w praktyce jest wypłacenie 80% wartości wierzytelności, a pozostałe 20% zabezpieczone jako fundusz gwarancyjny jest zwracane po spłaceniu należnej kwoty od kontrahenta[147]). Istotny jest również sposób poboru odsetek, z góry czy z dołu, w tym drugim przypadku faktor dochodzi swego wynagrodzenia pod koniec okresu odsetkowego (tj. miesiąca) pobierając odsetki od użytkownika z pozostałych 20% po upływie terminu płatności.

---

[146] Zob. też: M. Nowicki, *Faktoring – komentarz dla przedsiębiorcy*, „Finansista" 2004 nr 11-12, s. 51; K. Bacławski, *Pożytki…*, op. cit., s. 54; M. Krześniak, *Ile kosztują usługi faktoringowe?* „Gazeta Prawna" 24 luty 2004, s. 14.

[147] Zob.: T. Rodak, *Faktoring: od czego zależy koszt pieniądza*, „Rzeczpospolita" 24 luty 2006, s. 8.

Kolejnym elementem ceny są prowizje pobierane przez faktora w zamian za świadczone usługi. Wyróżnia się tu kilka elementów składowych. Prowizja operacyjna stanowi zasadniczy element wynagrodzenia faktora i dotyczy czynności dodatkowych związanych z zarządzaniem wierzytelnościami. Jej wysokość ustalana jest na podstawie wielkości obrotów faktoranta, średniej kwoty faktury, liczby i fluktuacji odbiorców czy ilości reklamacji. Prowizja za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników odpowiada kosztom sprawdzenia wiarygodności faktoranta i jego odbiorców oraz wpływowi czynników, takich jak: koniunktura w branży, średni okres kredytowania, rozproszenie wierzytelności poszczególnych odbiorców czy występowanie należności utraconych. Całość kwoty prowizji zamyka się z reguły w przedziale od 0,3-0,4 do 1,5-2% wartości brutto przyjmowanych przez faktora wierzytelności[148]. Wysokość prowizji jest tym niższa, im wyższe są obroty klienta, mniejsza jest liczba, lecz lepsza wypłacalność dłużników bądź wyższe poszczególne należności. W niektórych umowach ustala się minimalny limit prowizji. Jeżeli charakterystyka faktoranta jest tak dobra, że taki limit nie zostanie osiągnięty, to na koniec okresu rozliczeniowego jest on obciążany różnicą pomiędzy kwotą prowizji naliczonych a prowizji minimalnej.

Trzecią grupę elementu cenowego stanowią szeroko rozumiane opłaty. Faktorzy stosują coraz to nowe tytuły ich pobierania, i stanowią one element konkurencji w branży faktoringowej. Najczęściej żądane – choć nie zawsze i nie od każdego klienta – opłaty za rozpatrzenie i zmianę wniosku (zwane również prowizją przygotowawczą), to opłaty z tytułu zwrotu kosztów faktora poniesionych na pozyskanie informacji o kontrahencie, z tytułu ustalenia limitu kontrahenta, przedłużenia limitu, sporządzenia wyciągu, dokonania korekt lub cesji zwrotnych, z tytułu czynności monitoringu oraz dochodzenia wierzytelności, a także okresowa opłata za świadczenie usług faktoringowych.

Warunki cenowe umowy mogą podlegać negocjacjom. Szczególne znaczenie dla kosztu finansowego faktoringu mają terminy płatności faktury (liczone w dniach). Praktyka pokazuje, że największy składnik kosztowy dla faktoranta przy oferowanych 30-60 dniowych terminach płatności stanowi prowizja faktoringowa i ta jest przedmiotem szczególnych negocjacji, natomiast przy oferowanych 90-120-dniowych terminach najbardziej ważącym składnikiem kosztowym są odsetki i wówczas przedmiotem szczególnych negocjacji staje się stopa procentowa dla zbywanych należności. Takie zróżnicowanie istotności poszczególnych składników kosztowych wynika z wysokiej prowizji operacyjnej i tym samym znaczącego jej udziału w koszcie operacyjnym ogółem. Pojawia się jednocześnie zależność, że im większa będzie zaliczka i im dłuższy okres finansowania, to będzie to korzystniejsze dla klienta[149].

[148] Zob.: M. Musioł, *Stałych taryf się nie stosuje*, „Puls Biznesu" 10 kwiecień 2006, s. 27; T. Rodak, op. cit., s.8.

[149] Obliczenia kosztu transakcji faktoringowej dla różnych terminów płatności, ponoszonego przez faktoranta przedstawiono w: A. Leder, *Pieniądze od ręki*, „Puls Biznesu" 28 luty 2005, s. 31.

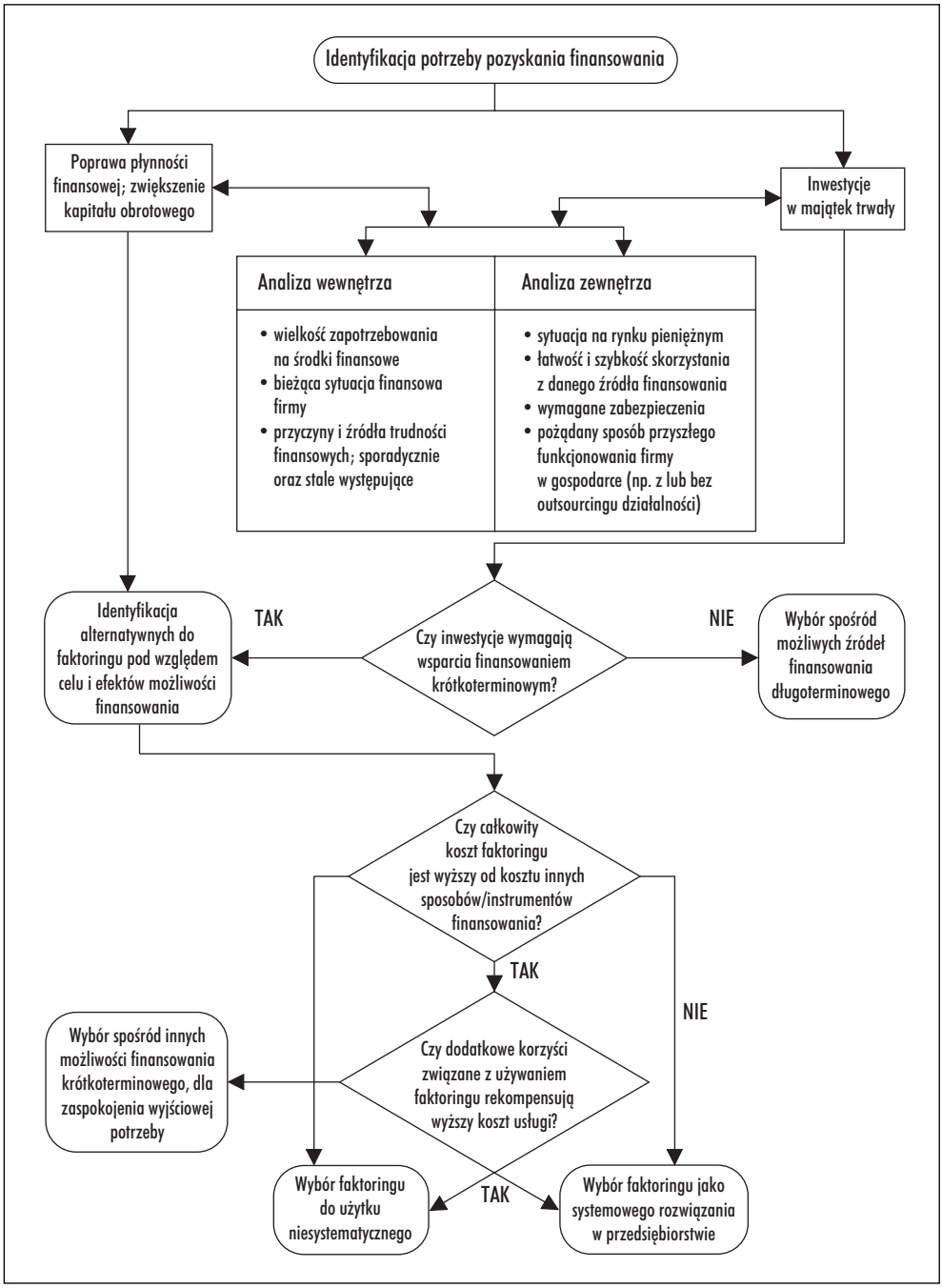
Zasadniczo, z punktu widzenia użytkownika całkowity koszt faktoringu nie powinien przekroczyć 15% całości wierzytelności (jest to poziom wynikający nie z ograniczeń prawnych lecz pragmatyki faktoringowej). Trzeba podkreślić, że w procedurze obliczania tego kosztu nie uwzględnia się ważnych, ale trudno mierzalnych aspektów, takich jak oszczędność czasu potrzebnego do bieżącej kontroli sald należności oraz ewentualnych opóźnień w uiszczaniu opłat przez odbiorców, a także czasu, jaki trzeba poświęcić przy załatwianiu wszelkiego rodzaju zabezpieczeń w przypadku korzystania z innych usług finansowych. To cenne spostrzeżenie jest niekiedy formułowane na łamach prasy specjalistycznej[150], lecz pomija się ważny – choć niezwykle trudno mierzalny, subiektywny – aspekt, tj. zastosowania faktoringu na potrzeby dopasowania sposobu funkcjonowania przedsiębiorcy do warunków gospodarki przyszłości (zmiany filozofii działania w gospodarce, np. zastosowania faktoringu jako outsourcingu czynności zarządzania należnościami, jako metody zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu). Obecnie prezentowany pragmatyczny punkt widzenia poniekąd można usprawiedliwić tzw. racjonalnością metodologiczną specjalistów w branży faktoringowej, ale warto również „sięgać tam gdzie wzrok nie sięga", a nawet nie aż tak daleko, bo do koncepcji faktoringu „skodyfikowanego". Proponowane przez specjalistów procedury wyboru faktoringu ograniczają się do procedur wyboru spośród alternatywnych sposobów finansowania (krótkoterminowego), co ma bezpośredni związek z klasyczną istotą faktoringu. Pominięta jest perspektywa dalekosiężnego postrzegania faktoringu, jako czynnika wpływającego na filozofię działania przedsiębiorstwa w gospodarce i na ewentualną zmianę sposobu działania w przyszłości[151]. Poczynione w tym miejscu spostrzeżenie znajduje w jakimś stopniu odzwierciedlenie w pozycji zmodyfikowanej – w porównaniu do tych, jakie można wyprowadzić na gruncie obecnego czasopiśmiennictwa ekonomicznego – wersji procedury wyboru faktoringu spośród różnych usług rynku finansowego (zob. rys. 2.7).

Cenę faktoringu można by opisać jako wynik gry interesów finansowych faktora i faktoranta (i szerzej, także dłużnika faktoringowego). Istnieje zależność między ceną a ocenianą przez faktora atrakcyjnością przedsiębiorstwa ubiegającego się o faktoring. W uproszczeniu, im potencjalny klient (faktorant) jest bliższy ideałowi klienta określonemu przez instytucję faktoringową, tym cena może być lepsza (zaproponowana

[150] Zob. np.: A. Okrasiński, *Komu opłaca się faktoring?* „Gazeta Prawna" 24 styczeń 2006, s. 4; D. Kaczyńska, *Istnieje wiele możliwości*, „Puls Biznesu" 7 sierpień 2003, s. 21.

[151] W pewnym sensie zbliżony sposób rozumowania zaprezentował K. Kruczalak stwierdzając, iż decyzja o wykorzystaniu faktoringu powinna być poprzedzona wnikliwą analizą ekonomiczno-finansową jego kosztów i korzyści na tle bieżącej i przyszłej specyfiki funkcjonowania przedsiębiorstwa, wskazując, że wynik da jasną odpowiedź, czy w danej sytuacji warto podpisać umowę faktoringu, czy też bardziej opłaca się szukać alternatywnych, ale mocniej skorelowanych z potrzebami firmy źródeł finansowania. Zob.: K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, op. cit., s. 18.

Rysunek 2.7. Proponowany algorytm wyboru instrumentu faktoringu



Źródło: Opracowanie własne.

wyjściowa i ostatecznie ustalona w drodze negocjacji). Z kolei dla klienta niepożądanego nie ma takiej ceny, za którą można skorzystać z faktoringu. Ponieważ w stosunkach faktoringowych nie ma żadnych prawnych ograniczeń co do kręgu użytkowników (ani pod względem ich formy prawnej, ani struktury organizacyjnej) – za wyjątkiem faktoringu międzynarodowego określonego Konwencją Ottawską – to występujące w rzeczywistości ograniczenia podmiotowe mają przesłanki ekonomiczne. Stwierdzenie to jest ważne o tyle, że wraz ze zmianą uwarunkowań ekonomicznych w gospodarce czy na skutek rozwoju konkurencji w branży faktoringowej, zmianom może ulegać (i ulega) krąg potencjalnych adresatów faktoringu; w tym sensie są to ograniczenia względne, możliwe do złagodzenia.

Z punktu widzenia faktora zabezpieczającego interes własny, zawiązanie transakcji lub dłuższej współpracy z faktorantem musi być ekonomicznie usprawiedliwione. W praktyce analizowane są czynniki, takie jak znaczenie danej firmy w obrocie gospodarczym, jej kondycja ekonomiczno-finansowa oraz otoczenie gospodarcze. Pragmatykę branży faktoringowej można scharakteryzować jak następuje.

Pod uwagę bierze się branżę, w której przedsiębiorstwo prowadzi działalność, ocenia stopień jej konkurencyjności, perspektywy oraz rynki zbytu. Bardzo ważna jest struktura i jakość odbiorców potencjalnego faktoranta. Szczególnie liczy się wiarygodność kontrahentów, ich liczba oraz historia współpracy, a także wielkość obrotów, która świadczy o skali prowadzonej działalności[152]. Większa liczba odbiorców skutkuje dywersyfikacją ryzyka i jest wyżej oceniana przez faktora[153]; podobnie jak i status odbiorcy jako stałego klienta. Eliminuje to bowiem konieczność przeprowadzania analiz ekonomicznych dłużnika przy nabywaniu kolejnej wierzytelności z nim związanej. Faktor z pewnością zainteresuje się również terminowością regulowania płatności przez dłużnika i zbada, czy istnieją jakiekolwiek powiązania pomiędzy nim a dostawcą, które mogłyby ewentualnie utrudnić współpracę. Zakres potrzebnych faktorowi informacji jest zależny od rodzaju faktoringu, którym zainteresowany jest przedsiębiorca. Oczywiste jest, że w przypadku faktoringu pełnego szczególne znaczenie będzie mieć ocena kondycji finansowej dłużnika. Gdy umowa zakłada wykup wierzytelności z prawem regresu wobec zbywcy, wtedy faktor dokładnie przeanalizuje i oceni również jego wiarygodność finansową. Nie można pomijać znaczenia przesłanek skłaniających przedsiębiorcę do skorzystania z usługi faktoringu. Firma, która w faktoringu upatruje szansę na jednorazową możliwość pozbycia się „trudnych" długów, rzadko może liczyć na skuteczne zawarcie umowy faktoringowej. Faktor ocenia, czy przyszły faktorant wykazuje potencjał do przyszłego rozwoju i z reguły będzie skory do związania się z tymi klientami, któ-

[152] A. Morawiecka, *Dobra sytuacja finansowa i wiarygodni partnerzy*, „Rzeczpospolita" 27 maj 2005, s. 8.

[153] Kryterium to ma mniejsze znaczenie w przypadku współpracy faktora z jednostkami samorządowymi. Zob. też: A. Janas, *Dla faktorów liczy się stabilność*, „Puls Biznesu" 28 sierpień 2003, s. 22.

rzy gwarantują długotrwałą współpracę. Współcześnie z faktoringu nie skorzystają również przedsiębiorstwa stosujące krótkie terminy płatności, tj. 7-14 dni oraz umożliwiające płatności za faktury w ratach. Faktorzy są niechętni do zawarcia umowy, z którą łączą się płatności gotówkowe oraz duża liczba faktur korygujących.

W procesie podejmowania przez faktora decyzji znaczącą wagę ma też wspominana już branża faktoranta, w pewien sposób determinująca stabilność oferowanego przez niego instrumentu. Instytucje faktoringowe preferują obsługę firm produkcyjnych i handlowych. Ostrożniej podchodzą zaś do usługodawców. Typowymi branżami faktoringowymi są: chemiczna, metalowa, spożywcza, elektromaszynowa, odzieżowo-włókiennicza, drzewno-papiernicza, energetyczna, meblarska, a także optyczna, artykułów sportowych czy sprzętu AGD. Jednocześnie zmniejsza się liczba segmentów uważanych dotąd za ryzykowne. Faktorzy coraz odważniej wchodzą na rynki uważane dotychczas za „nieprzyjazne" faktoringowi, jak np. branża komputerowa, gdzie zazwyczaj występuje dużo reklamacji. Sporą popularnością cieszy się faktoring wśród przedstawicieli branż sezonowych, np. producentów ozdób świątecznych, którzy muszą w szybkim tempie zgromadzić duże środki obrotowe[154]. Można stwierdzić, że faktorzy nie będą mieli przeciwwskazań do podpisania umowy, jeżeli przedmiotem finansowania są produkty i usługi, które się powtarzają i są sprzedawane na masową skalę. Stąd wynika pasywna postawa faktorów w stosunku do rynków niektórych usług. Inna będzie dostępność faktoringu dla tej grupy usługodawców, którzy świadczą usługi nieprzynoszące powtarzalnych w czasie wierzytelności, jak np. firma budowlana realizująca jeden duży kontrakt, a inna, oczywiście większa, na przykład dla firmy transportowej, która w sposób ciągły obsługuje swoich stałych klientów. Pewien dylemat ma faktor, gdy jego klientami chcą zostać podmioty świadczące usługi instytucjom ważnym dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa, takie jak szkoły, szpitale, instytucje życia kulturalnego. Działalność tych instytucji jest opłacana z budżetu państwa, co niestety często skutkuje ich niedofinansowaniem i w efekcie złą kondycją finansową. Jeśli chodzi natomiast o sektory produkcyjne, to obecnie małe szanse na nawiązanie współpracy z faktorami mają przedsiębiorstwa z branż podlegających wpływom politycznym, czyli górnictwo, hutnictwo, przemysł ciężki[155], choć nie jest to już regułą.

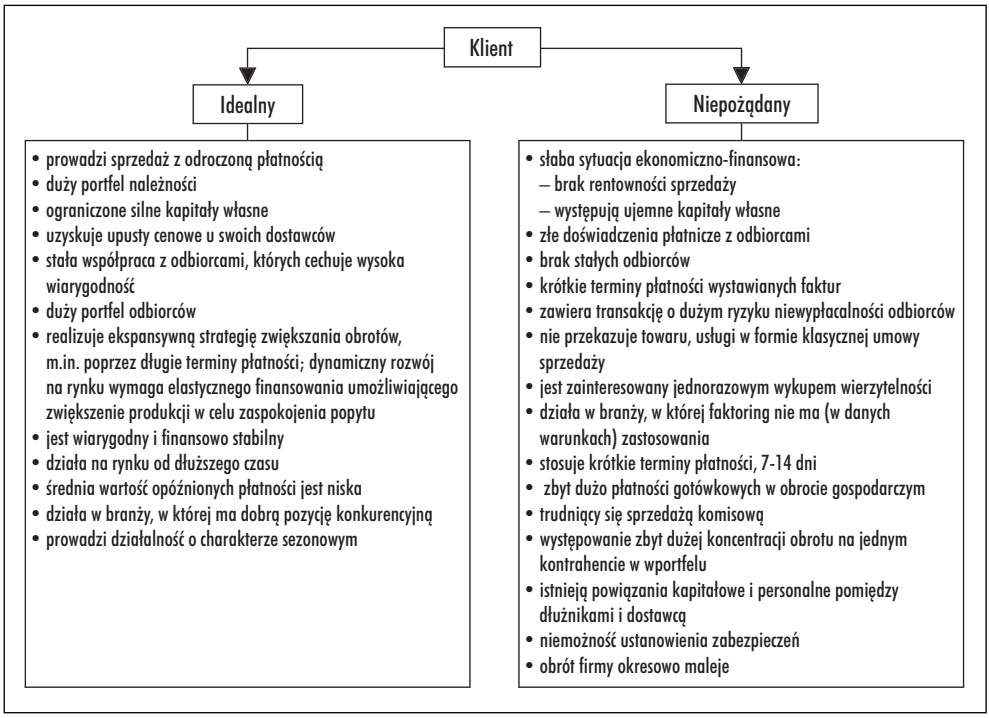
Coraz mniejsze znaczenie dla odrzucenia decyzji o podjęciu współpracy ma wielkość podmiotu faktoranta. Rosnąca elastyczność faktorów w zakresie świadczenia usług oraz dostrzeganie przez nich szans, jakie niesie za sobą współpraca z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, powoduje przyśpieszenie procesu wyrównywania dostępności tej usługi dla wszystkich uczestników życia gospodarczego.

[154] D. Kaczyńska, *Handlowcy i wytwórcy lepsi niż świadczący usługi*, „Puls Biznesu" 25 październik 2004, s. 26; M. Kardyś, *Jak poprawić…*, op. cit., s. 18.

[155] A. Morawiecka, op. cit., s. 8.

Tak więc, pragmatyka faktoringowa pokazuje, że krąg adresatów faktoringu rozszerza się, ale można ustalić pewne niezmienne cechy, które czynią klienta mniej lub bardziej pożądanym przez oferentów faktoringu. Tym samym można pokusić się o zbudowanie umownego – bo mogącego podlegać modyfikacjom wraz rozwojem rynku faktoringowego – wzorca idealnego i niepożądanego klienta (zob. rys. 2.8).

Rysunek 2.8. Model klienta pożądanego i niepożądanego w branży faktoringowej

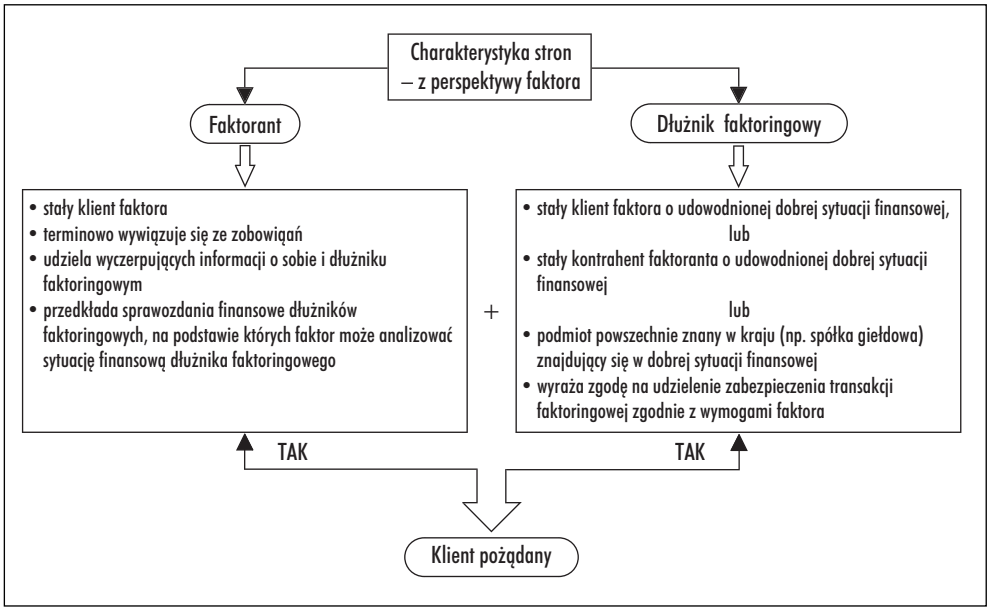


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gadomska M., *Dla klienta drogo, ale skutecznie*, „Rzeczpospolita" 1 marzec 2005, s. 9-11; Morawiecka A., *Dobra sytuacja finansowa i wiarygodni partnerzy*, „Rzeczpospolita" 27 maj 2005; Biskupski Z., *Jak poprawić zdolność kredytową?* „Gazeta Prawna" 23 marzec 2004, s. 5; Żbikowski A., *Kto może skorzystać z usług firm faktoringowych?* „Gazeta Prawna" 24 luty 2004, s. 14; informacje uzyskane w firmie Handlowy-Heller.

Prezentowany model klienta idealnego wymaga dalszego uszczegółowienia w zależności od rodzaju faktoringu mającego być przedmiotem stosunku finansowego. Zwłaszcza ostrzejsze ograniczenia stawiane przez faktora będą dotyczyły takich stosunków finansowych, w których faktor miałby przejmować na siebie odpowiedzialność *del credere*. Specyfika faktoringu pełnego narzuca sposób zapatrywania się na klienta pożądanego – logiczne jest, że potencjalnego użytkownika należy postrzegać w ujęciu rozszerzonym, tj. rozciągającym się na osobę dłużnika (następuje swoiste dualne postrzeganie klienta). Stosowane praktyki, jak i zalecenia litera-

turowe pokazują, że klientem idealnym w stosunkach faktoringu pełnego byłby taki, który spełnia oczekiwania faktora odnośnie osoby użytkownika i osoby dłużnika, jak pokazano na rysunku 2.9.

Rysunek 2.9. Model pożądanego klienta w transakcji faktoringu pełnego z punktu widzenia faktora



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Wyd. II. Twigger, Warszawa 2000, s. 118.

Z modelem klienta pożądanego łączy się model branży, jaką skłonni są obsługiwać faktorzy. Branża, w jakiej działa przedsiębiorca ma znaczenie dla skutecznego zabezpieczenia interesu faktora. Jak dotychczas – co w miarę rozwoju konkurencji może ulegać zmianie – nie każda branża znajduje się w polu zainteresowania faktorów. Idealny klient to przedstawiciel branży, która opiera się na sprzedaży towarów szybko zbywalnych, niepsujących się i o długich terminach przydatności. Niechętnie natomiast instytucje faktoringowe decydują się – ale zdarza się, że to czynią – na obsługę wierzytelności za towary: podlegające modom, łatwo psujące się, odbierane w postaci płatności częściowych (branża budowlana), o dużym ryzyku reklamacji (branża zabawek), za projekty indywidualne i przetargi (branża architektoniczna) oraz za sprzedaż komisową (branża odzieży o niskiej jakości)[156]. Są jednak takie branże, których specyfika nie pozwala na efektywne korzystanie z faktoringu, takie jak budownictwo, usługi transportowe czy reklama. Powodem są częste problemy z reklamacjami i gwarancjami. Kierując się względami opłacalności ekonomicznej, obecnie pod-

[156] D. Kaczyńska, *Faktoring opłaca się (prawie) każdemu*, „Puls Biznesu" 24 październik 2005, s. 23.

mioty faktoringowe nie mogą obsłużyć niektórych klientów nie tyle z powodu branży, jaką reprezentują, ale z powodu uwarunkowań płatniczych występujących w tych branżach. Działalność faktoranta powinna cechować cykliczność, w przeciwnym przypadku zawarcie jednorazowej transakcji, dla której wdrożenia potrzeba wielogodzinnych przygotowań wdrożeniowych usługi staje się nieopłacalne. To jest powód, dla którego faktoring jawi się jako usługa wymagająca trwalszej, najlepiej systematycznej współpracy, a nie jest transakcją okazjonalną i jednorazową. Występujące do niedawna kolejne ograniczenie w dostępie do usługi, jakim jest minimalna liczba odbiorców (dłużników) potrzebnych do zawarcia umowy faktoringowej, coraz częściej traci na znaczeniu; niektóre podmioty faktoringowe już takich ograniczeń nie stosują[157].

Osobne ograniczenia mające przesłanki ekonomiczne i prawne wiążą się z przedmiotem stosunku faktoringowego, czyli wierzytelnością przysługującą odbiorcy. Ponieważ uważa się, iż faktoring jest czynnością handlową niewystępującą w obrocie konsumenckim (na użytek gospodarstw domowych), to wierzytelności muszą wynikać z umów sprzedaży, dostawy i umów o świadczenie usług, zawieranych w ramach profesjonalnego obrotu gospodarczego[158]. Ponadto, wierzytelności powinny charakteryzować się następującymi cechami[159]:

- są niewymagalne (wymagalne nabywane są tylko w ramach faktoringu pełnego);
- mają odroczony termin płatności nie krótszy niż 14 dni i nie dłuższy niż 210 dni; dłuższe terminy wymagalności, nawet do 365 dni stosuje się w przypadku, gdy faktorantem są jednostki budżetowe lub jednostki finansowane przez budżet;
- nie są ograniczone w zakresie zbywalności;
- nie są przedmiotem zastawów i nie są obciążone zajęciami egzekucyjnymi;
- są niesporne co do zasady i wysokości, nie podlegające jakiemukolwiek oprotestowaniu lub wzajemnemu potrąceniu z tytułu zaobowiązań istniejących lub mogących powstać w czasie obowiązywania umowy;
- nie są przedmiotem wykupu przez innego faktora;
- są udokumentowane fakturą VAT, spełniającą określone warunki ustawowe;
- w przypadku faktoringu międzynarodowego, „skodyfikowanego", wierzytelności nie mogą wynikać z umów sprzedaży, dostawy czy świadczenia usług, jeżeli przedmiotem tych umów są towary i usługi przeznaczone do użytku osobistego lub rodzinnego.

---

[157] M.in. Raiffeisen Bank, GMAC Commercial Finance, Eurofaktor.

[158] Zob.: J. Ignaczewski, op. cit., s. 110. Wydaje się, że takie sformułowanie wymaga pewnego uzupełnienia – otóż można wyobrazić sobie faktoring adresowany do jednostek samorządu terytorialnego, które w swoim portfelu posiadają wierzytelności o charakterze cywilnoprawnym, np. z tytułu najmu mieszkań komunalnych, a więc których dłużnikami są osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej.

[159] Zob.: I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, op. cit., s. 96; J. Ignaczewski, op. cit., s. 110.

Przedstawiony zestaw ograniczeń dotyczących wierzytelności jako przedmiotu faktoringu jest usprawiedliwiony zarówno mechanizmem działania rynku faktoringowego, intensywnością konkurencji w branży faktoringowej i tzw. konkurencji rozszerzonej (o których szerzej w rozdziale 3), specyfiką obrotu gospodarczego w danym kraju (m.in. praktykami w zakresie sposobu i terminów regulowania należności), jak i koniecznością uwzględnienia interesu dłużnika, którego pozycja w świetle obowiązującego prawa nie może się pogorszyć na skutek funkcjonowania stosunku faktoringowego.

Przykładowo jednym z elementów mechanizmu sprawnego działania rynku faktoringowego jest instytucja ubezpieczenia należności faktoringowych. Przedmiotem ubezpieczenia należności faktoringowych są wykupione przez faktora na podstawie umowy faktoringu wierzytelności lub ich część, uwzględnione w fakturach wystawionych przez faktoranta, które nie zostały zapłacone przez dłużnika w terminie i kwotach określonych w fakturach. Muszą one spełniać określone wymogi, mianowicie[160]:

- są bezsporne co do prawa i terminu wymagalności;
- są udokumentowane przez faktoranta zawartymi umowami oraz prawidłowo wystawionymi fakturami ściśle określającymi termin dokonania zapłaty;
- nie podlegają umownym i ustawowym ograniczeniom przenoszenia na osoby trzecie i przeniesieniu, któremu nie sprzeciwia się własność zobowiązania.

Zatem, wymogi te faktorzy będą uwzględniać i przenosić do swoich ofert usług faktoringowych. W tym miejscu warto dodać, że warunki ubezpieczenia, szczególnie cenowe, w przyszłości mogą stać się pewnym problemem dla faktorantów i instytucji faktoringowych. Przesłanki tego stwierdzenia można upatrywać w zmieniającym się środowisku prawno-regulacyjnym działalności ubezpieczycieli, którzy zmuszeni będą do wdrożenia i respektowania postanowień dyrektywy unijnej *Solvency* II[161] (Wypłacalność II).

Dla ważności stosunku faktoringowego istotne jest uwzględnienie wymogów prawnych chroniących interes dłużnika. Właściwie dłużnik nie może skutecznie przeszkodzić w zawarciu stosunku faktoringowego, jeśli są przestrzegane jego prawa określone

---

[160] K. Bajor, *Ubezpieczenie faktoringu jako forma współpracy faktora i zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw – możliwości i perspektywy*, red. B. Iwankiewicz-Rak, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 109.

[161] W 2000 roku na szczeblu Unii Europejskiej zainicjowano proces przygotowania i wprowadzenia regulacji kapitałowych, zbliżonych koncepcyjnie do Bazylei II (o której mowa w rozdziale 4), opartych na trzech filarach. Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorców Ubezpieczeniowych (IAIS – *International Association of Insurance Supervisors*) prowadzi równolegle prace nad nowymi rekomendacjami, odnoszącymi się do regulacji kapitałowych. Rezultaty będą uwzględniane w przedsięwzięciu „Wypłacalność II". Szerzej na ten temat oraz przewidywanych konsekwencji dla rynku ubezpieczeniowego, w tym ceny produktów ubezpieczeniowych, zob. w: M. Fedor, *Nowe reguły bezpieczeństwa: Wypłacalność II*, [w:] *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej*, red. J. Monkiewicz, wyd. Branta 2005; W.W. Schulte-Herbrueggen, *Challenges from Solvency 2 and embedded value financing*, HELABA, „Euro Finance Week", November 2005.

kodeksem cywilnym. Logiczne jest, że przedmiotem faktoringu mogą być tylko takie wierzytelności, które nie narażą faktora na skuteczne podniesienie przez dłużnika przeciwko niemu zarzutów o charakterze peremptoryjnym i dylatoryjnym (tab. 2.5).

Tabela 2.5. Uprawnienia dłużnika

Dłużnikowi przysługuje podnoszenie wszelkich zarzutów przeciwko faktorowi, jakie miał przeciwko faktorantowi w chwili powzięcia wiadomości o przelewie wierzytelności – uprawnienia peremptoryjne i uprawnienia dylatoryjne	
Uprawnienia peremptoryjne; dłużnik twierdzi, że:	- zachodzi nieważność stosunku zobowiązaniowego między dłużnikiem i przedsiębiorcą (dostawcą towarów, usług) - doszło do zwolnienia dłużnika z długu - roszczenie uległo przedawnieniu - umowa faktoringowa nie ma cech ważności - dłużnik ponosi tylko ograniczoną odpowiedzialność - kwestionuje oprocentowanie lub wysokość oprocentowania
Uprawnienia dylatoryjne; dłużnik wysuwa zarzut:	- przedwczesnego dochodzenia należności przez faktora, podczas gdy przedsiębiorca odroczył wykonanie zobowiązania - nieskuteczności przelewu wobec zawarcia w umowie handlowej klauzuli zastrzegającej zbycie wierzytelności.

Źródło: Opracowanie własne.

Wynikająca z kodeksu cywilnego możliwość zastosowania klauzuli zakazu cesji wierzytelności jest często wykorzystywana w polskiej praktyce gospodarczej i stanowi obronę dłużnika przed włączeniem go do transakcji faktoringowej. Zwykle taki zakaz stosują odbiorcy mający na rynku pozycję monopolistów i posiadający wyraźną przewagę przetargową w stosunku do swoich dostawców, tacy jak międzynarodowe sieci handlowe i hipermarkety[162]. Zapisy takie nie czynią jednak faktoringu zupełnie bezsensownym, bowiem w wielu przypadkach – nawet przy obecnym stanie prawnym – można go ominąć podpisując stosowne aneksy do kontraktów[163].

Inną słabością faktoringu wynikającą z przesłanek ekonomicznych jest obawa potencjalnego użytkownika przed zastosowaniem przez bank faktoringowy usługi faktoringowej przeciwko faktorantowi, jako narzędzia pogorszenia jego sytuacji finansowo-ekonomicznej lub wyeliminowania go z życia gospodarczego. Dla przedsiębiorcy może mieć znaczenie nadmierne uzależnienie się od faktora poprzez przekazywanie wielu informacji na temat swojej sytuacji ekonomiczno-finansowej, a także strategii działania i planów rozwoju[164]. Faktor może być bowiem powiązany kapitałowo z konkurentami przedsiębiorcy, co łączy się z groźbą nieetycznego zachowania faktora, polegającego na przekazywaniu danych kontrahentów przedsiębiorcy do konkurentów czy kradzieży kontraktów w rezultacie poinformowania „obsługiwanych odbiorców, że kolejne dostawy będą realizowane przez inne przedsiębiorstwo (powiązane z faktorem). W przypad-

[162] Zob.: D. Kaczyńska, *Faktoring opłaca się (prawie) każdemu*, „Puls Biznesu" 24 październik 2005, s. 23.
[163] D. Kaczyńska, op. cit.
[164] Zob.: K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i praktyce*, wyd. Bart, Warszawa 2000, s. 7.

ku, gdy wszelkie kontakty z odbiorcami zostaną przejęte przez faktora (który będzie dokonywał selekcji odbiorców mogących skorzystać z kredytu kupieckiego), możliwe jest wręcz obniżenie przychodów ze sprzedaży, wynikające ze zbyt rygorystycznej oceny odbiorców MSP oraz braku dopasowania oferty do potrzeb odbiorców, które były zidenty-

Tabela 2.6. Słabości faktoringu związane z jego specyfiką i schematami myślowymi przedsiębiorców

Obiekcje przedsiębiorstw	Interpretacja
Obawa przed rozluźnieniem stosunków łączących przedsiębiorstwo z odbiorcami	1. Kontrahenci mogliby wykorzystywać nieporozumienia wynikające z trójstronnej komunikacji i dzięki temu opóźniać regulowanie płatności. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, w której sprzedaż łączy się z prawem nabywcy do zwrotów towarów – powstaje duża ilość faktur korygujących, m.in. wynikających z zastrzeżeń co do jakości towarów. 2. W warunkach silnej konkurencji klienci mogliby zostać przejęci przez konkurentów, na skutek osłabienia więzi z odbiorcami. 3. Możliwa jest utrata kontrahentów, którzy są niechętni sprzedaży wierzytelności osobom trzecim. 4. Przenoszenie wierzytelności na osobę trzecią – instytucję faktoringową jest postrzegane przez dłużników jako nielojalność wierzyciela. 5. W sytuacji szybkiego realizowania przez faktora postępowania inkasowego pogarszają się stosunki handlowe między przedsiębiorstwem i odbiorcami. 6. Podobnie pogarszają się stosunki z potencjalnymi klientami – nagłośnione postępowanie upominawcze i bezwzględna windykacja zraża skutecznie do współpracy handlowej.
Obawa przed postrzeganiem przedsiębiorstwa przez kontrahentów jako finansowo niestabilnego	1. W Polsce dominuje negatywne postrzeganie faktoringu – kontrahenci firm, które zdecydują się na nabycie usługi faktoringowej często niesłusznie interpretują ten fakt jako objaw słabej kondycji finansowej i niskiej rentowności danej firmy. 2. Posługiwanie się faktoringiem prowadzi do podważenia reputacji, aż do postrzegania przedsiębiorstwa jako bankruta – zarówno w opinii dostawców, jak i odbiorców.
Mylne postrzeganie (nierozumienie) instytucji faktoringu	1. Wielu przedsiębiorców utożsamia faktoring z windykacją długów. 2. Mianem faktoringu określane są błędnie inne usługi finansowe: wykup długów (dokonują go firmy zajmujące się obrotem wierzytelnościami), odzyskiwanie przeterminowanych należności (tym zajmują się firmy windykacyjne i komornicy) oraz dyskonto pojedynczych faktur (oferowane zwykle przez banki jako odrębna usługa).
Niechęć do udostępniania szerokiej informacji konomiczno-finansowej; obawa przed ekonomicznym uzależnieniem od faktora	1. W zależności od rodzaju faktoringu, rodzaju i wielkości ponoszonego przez faktora ryzyka związanego z transakcją faktoringową różne są wymogi dokumentacyjne (liczba, rodzaj, stopień szczegółowości, częstotliwość dostarczania), najbardziej kłopotliwą w zgromadzeniu jest dokumentacja dla transakcji faktoringu pełnego lub użytkownika w złej sytuacji finansowej, lub gdy dostawca nie chce ujawniać dłużnikowi zamiaru cesji wierzytelności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Podedworna-Tarnowska, op. cit., s. 40-41; M. Duda, *Źródła finansowania przedsiębiorstwa – doświadczenia przedsiębiorcy*, [w:] *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, red. J. Stacharska-Targosz, Wyd. Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 2005, s. 87; K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii...*, op. cit., s. 7; M. Musioł, *Polsce wciąż daleko do zachodu Europy*, „Puls Biznesu" 27 marzec 2006, s. 26; A. Szafrański, *Rynek szybko wschodzący*, „Gazeta Bankowa" 21 luty 2005, s. 17; K. Bławacki, *Podaj dalej*, „Businessman Magazine" 2002 nr 12, s. 77.

fikowane w przypadku tradycyjnych form kontaktu"[165]. Pokazana słabość faktoringu niekoniecznie musi ziścić się, może być natury subiektywnej związanej z obiegowymi przekonaniami panującymi wśród przedsiębiorców (tab. 2.6).

Przekonania takie kształtują nie zawsze właściwy klimat dla upowszechniania się faktoringu zwłaszcza, gdy wiedza przedsiębiorców o faktoringu jest skromna (na co wskazują wyniki wielu badań w Polsce[166] (zob. rys. 2.11). Utarte, niepochlebne dla faktoringu stereotypy myślowe utrwalają przeświadczenie o większej jego szkodliwości niż pożytkach (ugruntowują nieufność MSP do transakcji faktoringowych u tych z nich, którzy posiadają i tych którzy nie posiadają właściwej wiedzy); mają swe konsekwencje w ograniczonym zastosowaniu gospodarczym tego instrumentu. Tym samym zmniejszają szanse na zgromadzenie w branży faktoringowej wystarczających informacji i wzbogacanie baz informacji gospodarczej, z pożytkiem dla rozwoju i wzrostu efektywności stosunków faktoringowych.

W utrwalonej w obiegu opinii na temat faktoringu jako o instrumencie niebezpiecznym, prowadzącym do nadmiernego uzależnienia ekonomicznego od faktora (banku faktoringowego) i nieopłacalnym trzeba by upatrywać realnej słabości faktoringu. Dla jej pokonania podmioty branży faktoringowej muszą zjednoczyć swoje wysiłki (na sposoby zaradzenia takim słabościom wskazano w następnych rozdziałach).

W pewnym sensie wkład do niskiej kultury ekonomicznej przedsiębiorców w Polsce (mała wiedza o faktoringu) mają banki, w których trudno dostępna i silnie ograniczona jest informacja o usłudze faktoringu. Banki niechętnie udzielają informacji na temat własnej oferty faktoringowej, podnosząc jako argument wymóg konkurencyjności usługi. Istnieje niedostatek broszur informacyjnych i tym bardziej nie są lub bardzo niechętnie są udostępniane ogólne warunki świadczenia umowy faktoringowej czy techniczne szczegóły obsługi faktoringu[167]. Jest to efekt traktowania faktoringu jako mniej ważnej (o mniejszym dla banku znaczeniu), wręcz marginalizowanej usługi banku; zarówno na internetowych stronach informacyjnych czy w działalności reklamowej informacje o faktoringu przekładane są na jedno z ostatnich miejsc. Uwypuklić należy, że faktoring zarówno w praktyce bankowej, jak i na gruncie tradycyjnej teorii bankowej, a także na gruncie prawa bankowego jest tylko usługą dodatkową, mającą co najwyżej wspierać sprzedaż produktów *stricte* kredytowych.

Kolejne słabe strony faktoringu wiążą się z niedostatkiem prawnego uregulowania instytucji faktoringu[168], aczkolwiek są też i pozytywne tego strony (na które wska-

[165] G. Michalski, op. cit., s. 184.
[166] Zob. m.in.: D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w praktyce – perspektywy rozwoju*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, SGH, Warszawa 2005, s. 41.
[167] Zob. też: M. Tokarski, op. cit., s. 186.
[168] Zob.: A. Leder, *Faktoring nadal jest pomijany w prawie*, „Puls Biznesu" 21 marzec 2005, s. 30.

zano w rozdziale 2.1.). Ze względu na wieloaspektowość faktoringu niejasny jest jego prawny status i łączące się z tym różne teorie jego kwalifikowania. Zatem, czy jest to umowa nazwana, co oznacza, że jest to umowa przelewu wierzytelności, umowa sprzedaży wierzytelności, a strony umowy mylnie nadają inną nazwę? Czy jest to może umowa nienazwana, co oznacza, że faktoring nie jest sprzedażą? A może umowa faktoringu ma łączyć w sobie charakterystyki kilku umów nazwanych?[169] Która z koncepcji kwalifikacji prawnej faktoringu jest słuszna:

- koncepcja kwalifikująca jako umowę pożyczki, zakładająca, że faktoring jest pożyczką z cesją na jej zabezpieczenie, lub z cesją „w miejsce wykonania świadczenia", a więc spłaty pożyczki[170];
- koncepcja kwalifikująca jako umowę sprzedaży, zakładająca, że faktorant w zamian za sprzedaną wierzytelność otrzymuje środki pieniężne[171];
- koncepcja, z godnie z którą umowa faktoringowa winna zawierać elementy umowy o świadczenie usług, co potwierdzają ustalenia konwencji UNIDROIT z 1988 roku[172];
- koncepcja kwalifikująca jako umowę mieszaną, tj. zawierającą elementy umów: sprzedaży, pożyczki, cesji wierzytelności, świadczenia usług, dyskonta, zlecenia, komisu, umowy o dzieło oraz umowy gwarancyjnej lub ubezpieczeniowej[173]?

Nie rozstrzygając jednoznacznie o właściwym dla faktoringu reżimie prawnym, wydaje się, że praktyka dowodzi, iż ostatnia spośród wyróżnionych koncepcji najlepiej oddaje istotę faktoringu. Bogactwo elementów innych umów w budowie umowy faktoringu nie oznacza, że poszczególne świadczenia funkcjonujące w oparciu o te umowy są niezależne od siebie. Zgadzam się ze stanowiskiem K. Nowickiego, iż siłą tej koncepcji jest właśnie specyficzne powiązanie w umowie faktoringowej różnych świadczeń i ich wzajemnych relacji[174]. Działa to w ten sposób, że wykonanie danego świad-

[169] Dylematy w tej kwestii koncentrują się wokół podstawy prawnej umowy faktoringowej: Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*, Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn.zm., art. 353. W ujęciu bardziej szczegółowym są one przedmiotem toczących się sporów w polskiej literaturze prawnofinansowej i praktyce. Pełne wyobrażenie na ten temat daje przegląd następujących pozycji: J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 37; S. Atanasow, *Faktoring – aspekty prawne obrotu wierzytelnościami i zasady współpracy z faktorem*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 2000 nr 6, s. 19-20; M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 80-81; J. Ignaczewski, op. cit., s. 106-107; L. Stecki, *Faktoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń 1995, s. 14; K. Bacławski, *Pożytki…*, op. cit., s. 53; M. Nowicki, *Factoring – remedium…*, op. cit., s. 42; L. Opioła, *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2000 nr 9, s. 39; Wyrok NSA z dnia 31.07.1995 sygn. akt S.A./Ka 1487/94, „Przegląd Orzecznictwa Podatkowego" 1996 nr 3, poz. 194.

[170] M. Nowicki, *Factoring – remedium…*, op. cit., s. 42. Polemikę z takim podejściem kwalifikującym przedstawiają: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 84; J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 36.

[171] Szerzej koncepcję tę i jej krytykę przedstawia: J. Ignaczewski, op. cit., s. 106.

[172] Krytyczny stosunek do koncepcji przedstawia: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 83.

[173] Zob.: M. Nowicki, *Factoring – remedium…*, op. cit., s. 43.

[174] M. Nowicki, *Factoring – remedium…*, op. cit., s. 43.

czenia wpływa na wykonanie innych świadczeń. Koncepcja umowy mieszanej nie ma zastosowania w przypadku, gdy umowa faktoringu nie przewiduje świadczenia przez faktora usług niezwiązanych z przelewem wierzytelności. Utożsamianie umowy faktoringu z umową mieszaną ma jeszcze jedną zaletę. Od woli stron zależy bowiem, które ze świadczeń zawartych w umowie jest – w danym momencie jej funkcjonowania – świadczeniem głównym, a które ubocznym. Z reguły decydują o tym aktualne cele gospodarcze stron, a umowa faktoringowa dostosowuje się do ich potrzeb i możliwości.

Niejasności związane ze statusem prawnym i koncepcją kwalifikującą prawnie faktoring prowadzą m.in. do różnego i niejednoznacznego traktowania faktoringu w prawie podatkowym[175]. Brak definicji faktoringu w przepisach podatku od towarów i usług (tzw. VAT), tj. nie wiadomo jakie są wyróżniki usługi faktoringowej dla potrzeb jej opodatkowania[176], powoduje brak jasnych reguł opodatkowania tej usługi, choć część niedociągnięć została zlikwidowana wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej (tj. od 1 maja 2004 roku). W szczególności nieporozumienia związane są z kwestiami, takimi jak: zasady ustalania podstawy opodatkowania usługi ściągania długów i faktoringu, nieokreślone kryteria pozwalające na odróżnienie faktoringu od innych usług obrotu wierzytelnościami wobec nierozstrzygniętego problemu sprzedaży przez faktorantów tzw. wierzytelności własnych, nieprecyzyjne określone składniki wynagrodzenia faktoranta jakie mają być zaliczane do podstawy opodatkowania podatkiem VAT. Tak więc, „faktoring ma także wady podatkowe"[177]. Przez to niepewne i trudno przewidywalne są ostateczne skutki finansowe transakcji dla stron umowy. Na tle niedoskonałości podatkowych pojawia się kolejny problem, tj. nierównych zasad działania podmiotów faktoringowych na rynku – rozwiązania podatku dochodowego od osób prawnych dyskryminują faktorów nie będących bankami w ten sposób, że nie mogą oni za-

[175] Czytelnika zainteresowanego szczegółami w tej materii odwołuję do bogatego dorobku literaturowego i publicystyki. Kompletnych informacji może dostarczyć przegląd następujących pozycji: P. Wojtasiak, *Kiedy faktoring jest faktoringiem*, „Rzeczpospolita" 1 grudzień 2006, s. 3; A. Dębiec, *Faktoring ma także wady podatkowe*, „Puls Biznesu" 14 marzec 2005, s. 30; M. Nowicki, *Faktopring – remedium*..., op. cit., s.46; Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. *O podatku dochodowym od osób prawnych*. Dz.U. 2000 Nr 54, poz. 654 z późn. zm., art. 7; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. *O podatku dochodowym od osób fizycznych*. Dz.U. 2000 Nr 14, poz. 176 z późn. Zm., art. 9; K. Koleśnik, *Faktoring – aspekty prawne oraz ewidencja księgowa*, „Buchalter" 2005 nr 29, s. 5; I. Korczyński, *Factoring*, „Aktualności Rachunkowo-Podatkowe" lipiec/sierpień 2001, s. 45J. Głuchowski, *Polskie prawo* podatkowe, Wydawnictwa Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2002, s. 278-279; A. Leder, *Stabilizacja finansów jest nie lada korzyści*, „Puls Biznesu" 14 marzec 2005, s. 30; A. Dulian, op. cit., s. 78; A. Lesińska, *Opodatkowanie cesji wierzytelności*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2004 nr 11, s. 22-23; M. Kośmider, *Opodatkowanie faktoringu podatkiem od towarów i usług*, „Monitor Podatkowy" 2002 nr 4, s. 13; M. Gałczyńska, *Władze KIF będą zabiegać o lepsze warunki działania*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004, s. 30; M. Matusiak, *Biznes powinien zaufać*, "Finansista" 2004 nr 9-10, s. 19; T. Chentosz, M. Świerczewski, *Usługi faktoringu a VAT*, „Przegląd Podatkowy" 2004 nr 9, s. 15; *Dodatek do Gazety Podatkowej*, „Gazeta Podatkowa" 16 maj 2005, s. 66; *Dodatek do Gazety Podatkowej*, „Gazeta Podatkowa" 25 maj 2005 nr 42, s. 7.

[176] Zob.: P. Wojtasiak, *Kiedy faktoring jest faktoringiem*, „Rzeczpospolita" 1 grudzień 2006, s. 3;

[177] A. Dębiec, *Faktoring ma także wady podatkowe*, „Puls Biznesu" 14 marzec 2005, s. 30.

liczyć do kosztów uzyskania przychodu kwot odpisanych na rezerwy związane z należnościami nieściągalnymi lub przekazanych na ryzyko ogólne i w rezultacie muszą tworzyć rezerwy nie w ciężar kosztów uzyskania przychodu z negatywnym tego efektem dla płynności finansowej i możliwości rozwoju faktora niebankowego. Słabości te, jakkolwiek dzisiaj dotkliwe dla uczestników stosunku faktoringowego, można wyeliminować poprzez modyfikację i uzupełnienie obowiązującego prawa.

Oprócz tego nieprzejrzyste uregulowanie prawne instytucji faktoringu, odnoszące się do procesu realizacji umowy (nienazwanej), prowadzi niekiedy do mylnego interpretowania umownych obowiązków przez strony umowy. W przypadku konfliktu stron oparcie się przez każdą na innej kwalifikacji prawnej umowy może wywołać długotrwały proces sądowy i być przyczyną wielu problemów dla instytucji faktoringowych.

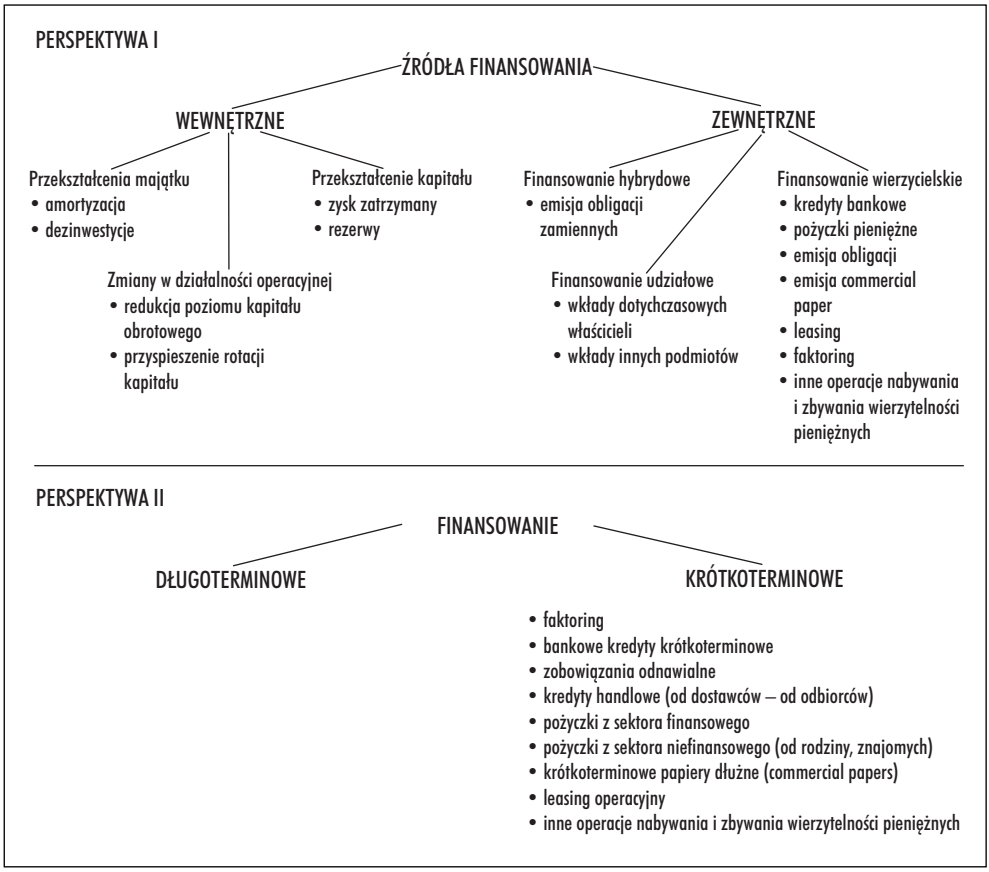
Konkludując, znakomita większość słabych stron faktoringu związanych z jego specyfiką jako instrumentu finansowego ma charakter względny. To znaczy są one wprawdzie uciążliwe dla ainstytucji faktoringowych i ich klientów, ale też są możliwe do usunięcia na drodze prawnej lub polepszenia kultury ekonomicznej przedsiębiorców (edukowanie i informowanie) lub w wyniku rozwoju elektronicznego środowiska gospodarki (elektronizację życia gospodarczego). Dzięki temu mogą pojawić się szanse na lepsze postrzeganie faktoringu przez potencjalnych użytkowników – także na tle alternatywnych możliwości uzyskiwania korzyści, w tym możliwości dostępnych na rynku finansowym, oraz na zwiększenie jego zastosowania gospodarczego.

2.3. Potencjał faktoringu na tle alternatywnych rozwiązań (instrumentów) finansowych

Przyjmując jako pierwotną i najważniejszą dla faktoringu „funkcję finansowania", pojawia się kwestia określenia jego potencjału na tle innych alternatywnych możliwości finansowania (źródeł i sposobów) działalności gospodarczej. Kwestia ma dwojakie znaczenie dla potencjalnego użytkownika instrumentu finansowego, gdy poszukuje najlepszego dla jego aktualnej sytuacji rozwiązania finansowego, lub gdy dąży do wykształcenia własnej polityki w zakresie pokrywania aktywów i wzrostu aktywów (polityki finansowania), dającej wskazówki między innymi dla kształtowania swojego długofalowego uczestnictwa na rynku usług finansowych. Kwestia ta ma także znaczenie dla podmiotów finansowych, w tym faktoringowych, poszukujących możliwości i sposobów poprawy własnej konkurencyjności; i łączy się z kwestią wystawiania atrakcyjnej oferty rynkowej, tj. oferty większej wartości dodanej dla klienta (przejawiającej się większymi rozmiarami i większa ilością korzyści aniżeli oferowane przez konkurentów).

Istnieje wiele źródeł i sposobów finansowania (zob. rys. 2.10), wśród których faktoring plasuje się w bogatej grupie form finansowania zewnętrznego obcego – czyli zapewniającej zasilanie finansowe poprzez różne segmenty rynku finansowego, rynek towarowy, a także w inny szczególny sposób (franchising). Jednocześnie faktoring plasuje się w obszarze finansowania krótkoterminowego.

Rysunek 2.10. Klasyfikacja źródeł, sposobów/form finansowania



Źródło: Opracowanie własne.

W świetle teorii finansów podmiot mający możliwość wykorzystywania różnych źródeł finansowania powinien optymalizować strukturę zadłużenia poprzez: analizę efektywnego kosztu pozyskania kapitału właścicielskiego i wierzycielskiego, poziomu ryzyka związanego ze zmiennością oprocentowania, elastyczności wybranego źródła pod względem możliwości przesunięcia terminów spłat czy pozyskania dodatkowych środków, a także pod względem dostępności wybranego źródła finansowania.

Nie wszystkie ze źródeł pozyskiwania środków finansowych przedstawionych na rysunku 2.10 są dostępne dla MSP i nie o wszystkich przedsiębiorcy mają dostateczną wiedzę. Tymczasem o kondycji finansowej decyduje sprawność i umiejętność właściwego zarządzania finansami. Duże przedsiębiorstwa, mając większy dostęp zarówno do odpowiednich specjalistów w zarządzaniu finansami, jak i do szerszej gamy instrumentów pomocnych w tym zakresie, potrafią zarządzać nimi sprawniej, a tym samym wzbudzać zaufanie inwestorów. Znacznie gorsze perspektywy mają MSP – dostęp do długoterminowych źródeł finansowania jest mocno ograniczony, głównie ze względu na ryzyko związane z prowadzoną działalnością (ograniczony dostęp do większości instrumentów rynku kapitałowego; mała wartość kapitału własnego dyskwalifikuje MSP jako wiarygodne i oferujące bezpieczne sposoby zagwarantowania interesów inwestorów). Mało wydajne jest najtańsze dla przedsiębiorców źródło finansowania: dotacje i subwencje – z tej formy pomocy państwo sukcesywnie rezygnuje uważając, że nie przyczynia się ona do poprawy efektywności gospodarowania lecz do nieefektywnego gospodarowania zasobami pracy, kapitału rzeczowego i finansowego[178]. Inne specyficzne formy finansowania (franchising) są rzadko stosowane jako substytucyjne źródło. Dlatego sięgają przeważnie po kapitał własny i otrzymany z wypracowanego zysku. Stanu tego nie zmieniła możliwość zasilenia pomocowymi środkami finansowymi z Unii Europejskiej – MSP nadal rzadko są ich beneficjentami z powodu niedostatecznego posiadanego zaplecza finansowego oraz niewystarczającej wiedzy finansowej lub środków na opłacenie doradców finansowych[179]. Jak już wskazywano, większą uwagę MSP zmuszone są więc koncentrować na finansowaniu krótkoterminowym.

Zobowiązania odnawialne stanowią nieoprocentowane źródło finansowania i mają charakter płatności regulowanych periodycznie (np. wynagrodzenia dla pracowników wypłacalne z dołu, składki na ubezpieczenia społeczne i należne podatki). Bez ponoszenia kosztów można takim kapitałem obracać aż do terminu jego wypłacalności. Równie popularne jest finansowanie się poprzez kredyt kupiecki (handlowy):

- w formie kredytu dostawcy, kiedy dostawca odracza termin zapłaty za towary lub usługi, a koszt kredytu uwzględnia w cenie dla odbiorcy;
- w formie kredytu odbiorcy poprzez dokonanie przedpłaty na dobra, przeważnie inwestycyjne.

Udzielanie kredytu handlowego powinno prowadzić do wzrostu stabilności kontrahentów i łączy się z szeregiem wymiernych korzyści dla przedsiębiorstwa (zob. tab. 2.6). Mało dostępnym źródłem jest emisja krótkoterminowych papierów dłużnych –

[178] Zob.: L. Szyszko, J. Szczepański, *Finanse*, wyd. II, PWE, Warszawa 2003, s. 101.
[179] Zob. też: Z. Biskupski, *Skąd brać środki finansowe na działalność firmy*, „Gazeta Prawna" 22 luty 2005, s. 5.

alternatywa dla innych sposobów pozyskiwania kapitałów zewnętrznych, zwłaszcza kredytu bankowego. Z kolei ważny jest dostęp do różnych instytucji pożyczkowych, szczególnie w fazie rozpoczynania działalności, gdy firmy nie posiadają ani ugruntowanej pozycji na rynku, ani wiarygodności kredytowej. W rzeczywistości wciąż jednak najbardziej popularnym i dostępnym dla MSP źródłem finansowania są pożyczki od rodziny i znajomych (firmy osiągające przychód rzędu 3,7-30 mln zł aż w 92% wskazują na podstawowe znaczenie środków własnych w działalności swego przedsiębiorstwa i aż w 35% deklarują korzystanie z pożyczek rodzinnych[180]). Jednym z najważniejszych źródeł, choć bardzo problematycznym w dostępie, jest źródło kredytowania bankowego (tylko 1/3 firm sektora MSP korzysta z kredytu bankowego, a w tym jedynie 16% przedsiębiorców zatrudniających do 5 pracowników[181]). Ponadto, z powodu występowania silnego mechanizmu preselekcji część firm świadoma swoich niedoskonałości rezygnuje z ubiegania się o niego.

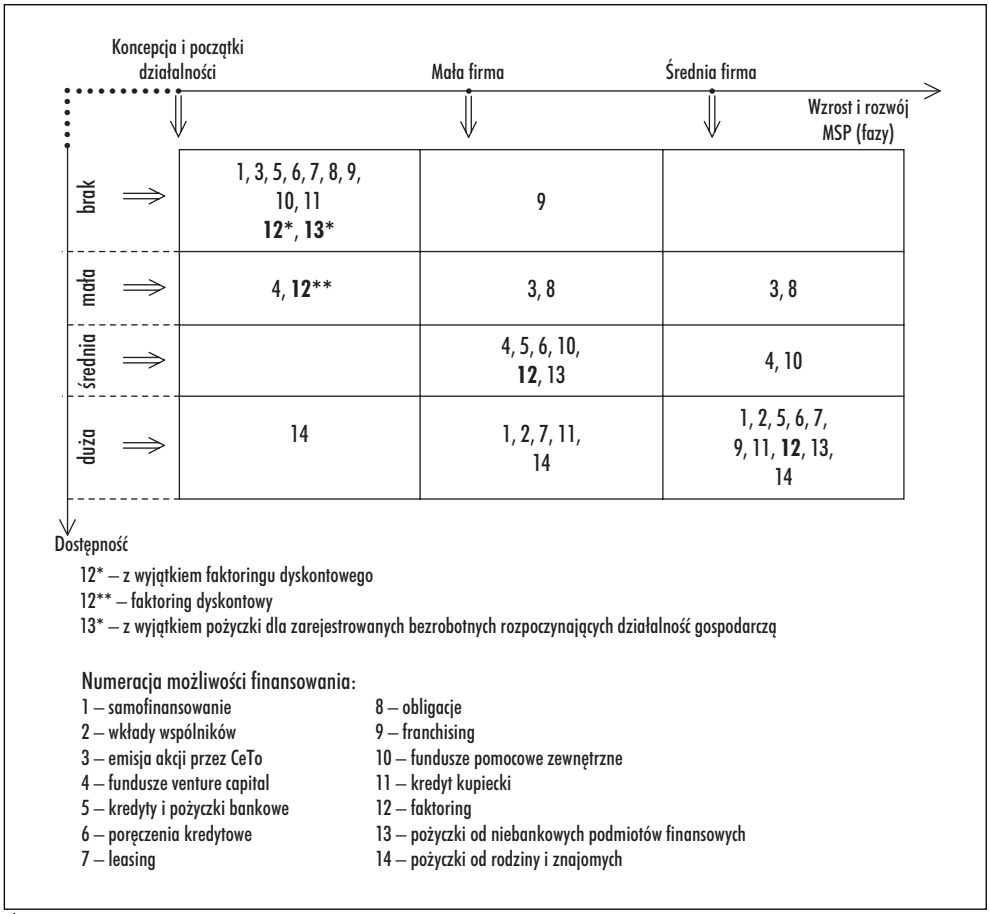
Krótkoterminowe kredyty występują w formie kredytu w rachunku bieżącym (zwykle najbardziej opłacalnym dla kredytobiorcy) lub w formie kredytu obrotowego. Pierwsza forma stanowi duże utrudnienie dla banku, ponieważ musi on utrzymywać rezerwy środków nie mając pewności, że klient z nich skorzysta – dlatego dostęp do tego źródła mają najlepsi klienci. Firmy nie mogą często sprostać wymogom stawianym przez banki, m.in. takim jak: wysoka wiarygodność kredytowa, satysfakcjonujące bank zabezpieczenie kredytu, odpowiednio długie prowadzenie działalności gospodarczej niezbędne dla oceny jej stanu. W efekcie, w odczuciu przedsiębiorców kredyt jest trudno dostępny, niemalże „racjonowany"[182], aczkolwiek coraz częściej banki deklarują chęć współpracy z MSP. Na znaczeniu rośnie leasing, natomiast faktoring – mimo że powstał z myślą o MSP – raczej dotychczas nie jest w praktyce polskiej wykorzystywany lub w ograniczonym stopniu.

Spośród form finansowania rynkowego, w świetle badań ankietowych[183], zdecydowanie najpopularniejszymi sposobami finansowania polskich MSP okazują się leasing, następnie kredyt bankowy, a pozostałe źródła finansowania nie odgrywają dużego znaczenia. Posiłkując się wynikami jeszcze innych badań, potwierdza się, że faktoring dla MSP nie wydawał się dotychczas atrakcyjny. Między innymi na 50 pozycji różnych produktów i usług, w tym finansowych, o największym znaczeniu, faktoring

[180] P. Karpiński, *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, op. cit., s. 110.
[181] E. Gostomski, *Kredyt dla malucha*, „Bank" 2004 nr 11, s. 26.
[182] Zob.: *Przedsiębiorczość w Polsce 2004*, Raport Ministerstwa Gospodarki i Pracy, dokument przyjęty przez Radę Ministrów, 6 lipiec 2004, s. 63.
[183] Zob.: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, red. A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 183-187.

uplasował się na 25 miejscu osiągając zaledwie 1,7% wskazań (spośród 914 podmiotów o przychodach 3-30 mln zł)[184]. Bardzo pouczające jest badanie na potrzeby konkursu „Bank przyjazny dla Przedsiębiorców" z 2005 roku, którym objęto 5873 przedsiębiorstw z całego kraju korzystających z usług bankowych (w 39 bankach i 140 oddziałach bankowych) – faktoring był stosowany przez 1,3% klientów banków komercyjnych, 2,24% klientów banków spółdzielczych i zaledwie przez 1,51% klientów oddziałów bankowych[185]. Tym samym potwierdza się również teza o nikłym jak dotąd zainteresowaniu faktoringiem po stronie banków faktoringowych i jej marginalnym znaczeniu w bankowych politykach inwestycyjnych (politykach w zakresie aktywów).

Rysunek 2.11. Dostępność różnych możliwości finansowania w zależności od fazy rozwojowej MSP



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania*, Wyd. II, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 38.

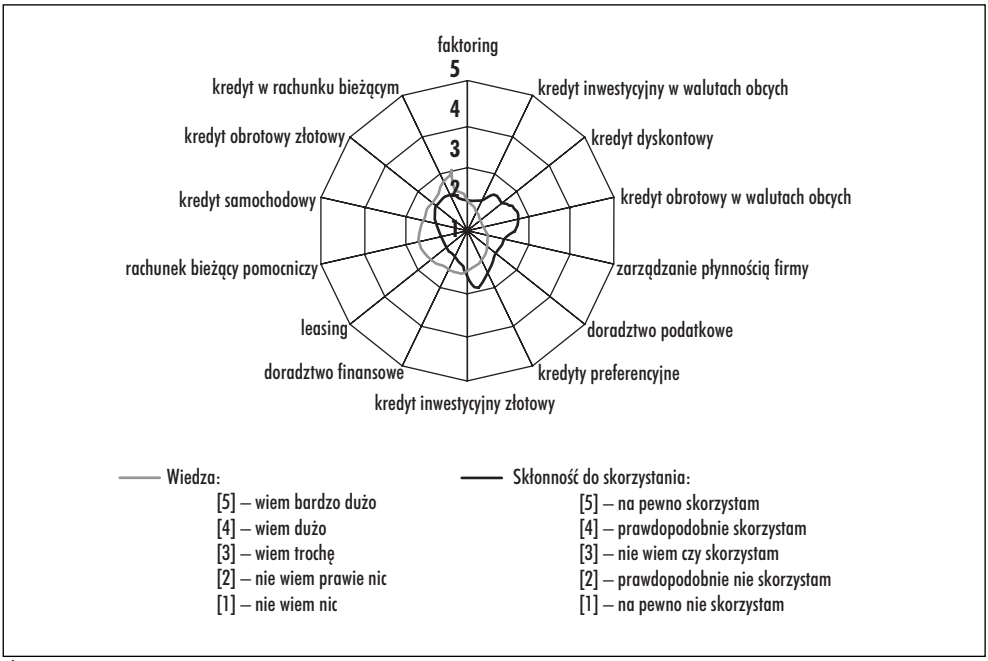
[184] Zob.: P. Karpiński, *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, op. cit., s. 112.

[185] P. Kulawik, P. Leser, *Klienci z sektora MSP o bankach*, „Biuletyn Bankowy" 7-9 luty 2006, s. 9-11.

Dostępność form finansowania jest także uwarunkowana fazą cyklu życia, w jakiej znajduje się MSP. Obrazowo pokazano tę dostępność na rysunku 2.11.

Jak już sygnalizowano, korzystanie z różnych sposobów finansowania obcego pozostaje w silnym związku nie tylko z warunkami otoczenia, ale też stanem wiedzy ekonomicznej przedsiębiorców, w tym odnośnie instrumentów finansowych. W świetle wyników badań przeprowadzonych m.in. przez Pentora w 2005 roku empirycznie potwierdza się żenujący stan wiedzy o instrumentach finansowych u wielu polskich przedsiębiorców (zob. rys. 2.12).

Rysunek 2.12. Samoocena wiedzy przedsiębiorców oraz skłonność do korzystania z wybranych produktów/usług banku



Źródło: Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2005, N = 1500; podano za *Badanie podstaw i zachowań mikrofirm wobec banków oraz usług i podmiotów bankowych*, http://www.pentor.pl/41008.xml?doc_id=11280

Nie znaczy to, że potencjał faktoringu jest niski, ale że nie jest wciąż dostrzegany i eksploatowany przez przedsiębiorstwa. W tym kontekście jako konieczne jawi się uświadamianie i wykazywanie pożytków oraz ograniczeń z zastosowania faktoringu m.in. poprzez porównywanie ich z pożytkami i niedostatkami alternatywnych rozwiązań (instrumentów fiannsowych). Pełniejszemu poznaniu potencjału faktoringu służy zawartość tabel 2.7, 2.8 i 2.9. Założono przy tym, że środków uzyskanych dzięki faktoringowi nie powinno się traktować jako źródła fiannsowania inwestycji długoterminowych, ale mogą one służyć jako element wspomagający bieżącą płynność w warunkach

Tabela 2.7. Różnice pomiędzy faktoringiem i kredytem bankowym, z uwzględnieniem atrakcyjności rozwiązań dla użytkownika faktoringu

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
Adresat	Przeznaczony jest w szczególności dla MSP, które w wielu przypadkach nie mają szans na uzyskanie kredytu.	+	-	Przeznaczony jest dla firm o dobrym standingu finansowym, które posiadają majątek stanowiący w opinii banku odpowiednie zabezpieczenie.
Podmiot podlegający analizie	Faktor skupia się głównie na analizie dłużników (odbiorców) i historii współpracy z nimi, choć sytuacja dostawcy też może mieć znaczenie.	+	-	Bank analizuje kredytobiorcę – jego wiarygodność finansową, zdolność kredytową.
Finansowane zdarzenia	Dotyczy finansowania przeszłych zdarzeń gospodarczych – zrealizowanej sprzedaży.	-	+	Dotyczy finansowania zdarzeń przyszłych oraz refinansowania przeszłych.
Procedury formalne	Umowa ma zazwyczaj charakter długoterminowy i zawiera klauzulę o jej automatycznym przedłużeniu, jeżeli strony nie postanowią inaczej. Procedura podpisania jest bardziej uproszczona pod względem formalnym, co przekłada się na oszczędność czasu faktoranta. Jeżeli faktorem nie jest bank, to nie musi on tworzyć rezerw na ryzyko kredytowe, w związku z finansowaniem faktoranta.	+	-	Wystąpienie o udzielenie kredytu obrotowego każdorazowo wiąże się z dokonaniem określonych formalności zgodnie z obowiązującą procedurą bankową. Szczegółowo bada się między innymi zdolność kredytową firmy. Udzielenie kredytu wiąże się z koniecznością ustanowienia rezerw na ryzyko kredytowe.
Zabezpieczenia transakcji finansowej	Zdarza się, że zawarcie umowy faktoringowej nie wymaga od przedsiębiorcy przedstawienia zabezpieczeń, gdyż funkcję zabezpieczeniową pełnią wierzytelności będące przedmiotem umowy. Jeżeli faktor wymaga zabezpieczeń, z reguły są to takie formy, których ustanowienie leży w zakresie możliwości faktoranta.	+	-	Kredyt bankowy z reguły zawsze jest udzielany w oparciu oprawne i pozafinansowe zabezpieczenia, czasami kosztowne i trudne do ustanowienia.
Spłata rat	Przedsiębiorca otrzymuje zaliczkę stanowiącą określony w umowie procent ceny zakupu wierzytelności. Nie ponosi on dalszych kosztów po uzyskaniu zaliczki, dofinansowanie spłacane jest przez dłużnika faktoringowego. Ponadto, faktorant sam może decydować o momencie przedstawienia wierzytelności do wykupu i terminie otrzymywania środków pieniężnych.	+	-	Otrzymanie kredytu związane jest z koniecznością bieżącego spłacania rat, co skutkuje przymusem wycofania z obrotu części środków pieniężnych.
Nieterminowe spłaty	W przypadku braku spłaty faktor przez okres tolerowanego opóźnienia z prawie 100% skutecznością stara się odzyskać płatność od dłużnika.	+	-	W przypadku niespłacenia kredytu bank zaspokaja się z ustanowionych zabezpieczeń (zajmuje konta bankowe kredytobiorcy).
Podstawa oceny użytkownika	Faktor skupia się na jakości portfela należności klienta. Faktoring jest skorelowany z wielkością obrotów firmy.	+	-	Bank przy udzielaniu kredytu kieruje się wartością netto portfela należności klienta. Korelacja z wielkością obrotów firmy nie występuje.
Prawo do wierzytelności	Faktorant nie może żądać zwrotnego przeniesienia wierzytelności (faktoring pełny). Na podstawie umowy są one definitywnie przenoszone na faktora i wyłączane z bilansu.	-	+	Po spłaceniu kredytu firma odzyskuje pełne prawo dysponowania wierzytelnościami przeniesionymi na bank jako zabezpieczenie.
System rozliczeniowy	Wydajny system rozliczeń pozwala na obsługę dowolnej ilości faktur o każdym nominale; nie ma znaczenia częstotliwość wystawiania faktur.	+	-	Bank preferuje faktury o dużych nominałach, wystawiane z małą częstotliwością, ponieważ nie ma wystarczająco wydajnego systemu rozliczeniowego.
Obowiązek wykorzystania środków zgodnie z celem przyznania	Nie występuje.	+	-	Występuje.

Tabela 2.7. cd. Różnice pomiędzy faktoringiem i kredytem bankowym, z uwzględnieniem atrakcyjności rozwiązań dla użytkownika faktoringu

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
Koszty odsetek karnych za zwłokę w zapłacie należności	Odsetkami obciążani są dłużnicy.	+	-	Koszt odsetek karnych w całości obciąża kredytobiorcę.
Wpływ na bilans firmy	Faktoring poprawia wskaźnik płynności oraz skraca cykl ściągania należności, wpływa korzystnie na relację kapitałów własnych do obcych. Wpływa na poprawę wskaźników finansowych.	+	-	Kredyt podwyższa wartość pasywów w bilansie firmy, co może być postrzegane przez kontrahentów i inne instytucje jako zjawisko niepokojące ze względu na zwiększone finansowanie kapitałem obcym.
Ryzyko niespłacenia zobowiązań przez dłużnika	Faktoring pełny uwalnia faktoranta od ryzyka związanego ze spłatą należności przez dłużnika. Daje to komfort planowania operacyjnego.	+	-	Kredyt nie eliminuje ryzyka nieterminowego wywiązywania się dłużnika ze spłaty zobowiązań.
Dodatkowe finansowanie kredytem	Finansowanie za pomocą faktoringu nie wyklucza możliwości dodatkowego finansowania kredytami obrotowymi.	+	-	Wyższa relacja kapitału obcego do własnego w strukturze finansowania ogranicza możliwości dalszego zaciągania kredytów.
Koszt dla użytkownika	Z reguły większy.	-	+	Mniejszy.
Odsetki karne	Odsetkami za nieterminową obsługę obciążani są dłużnicy klienta, czyli odbiorcy, choć nierzadko, aby nie pogorszyć z nimi relacji, rezygnuje się z takiej formy upomnienia.	+	-	Za opóźnienia w spłatach rat w całości obciążany jest kredytobiorca.
Świadczenie dodatkowych usług	Występuje. Bowiem jest to kompleksowe zarządzanie należnościami (monitowanie dłużników, raportowanie, windykowanie długów, *etc*.).	+	-	Nie występuje. Obsługa kredytu sprowadza się do poboru rat i odsetek kredytowych oraz innych ewentualnych składników wynagrodzenia banku.
Stopień znajomości	Ciągły brak zaufania przedsiębiorców do faktoringu i brak pełnej wiedzy na jego temat (błędne utożsamianie z wykupem długu, windykacją należności).	-	+	Jest powszechną i popularną formą finansowania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Z. Biskupski, J*ak poprawić zdolność kredytową?* „Gazeta Prawna" 22 luty 2005, s. 5; A. Leder, *Pieniądze od ręki*, „Puls Biznesu" 28 luty 2005, s. 31; J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 70-71; M. Tokarski, *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa 2001 nr 6, s. 17; H. Byczyk, *Opłacalność faktoringu w bieżącej działalności firmy*, „Biuletyn Księgowego" 2002 nr 13., s. 31-32; K. Gerlach, *Przedsiębiorca u źródła*, „Gazeta Finansowa" 22-28 maj 2004, s. 7; K. Wróbel, *Nie dusi jak kredyt*, „Bank" 2004 nr 7-8, s. 31-32; R. Lercher, *Faktoring może zastąpić kredyt*, „Puls Biznesu" 4 październik 2004, s. 30; M. Barowicz, *Faktoring – sposób na obrót wierzytelnościami*, „Rzeczpospolita" 3 sierpień 2004, s. 4; *Kompleksowe zarządzanie należnościami*, Konferencja Pekao Faktoring, Wrocław, 16 marzec 2006.

finansowania z innych źródeł. Stąd do porównań wybrano formy finansowania krótkoterminowego. Ponadto, kierując się pragmatyką, jak i typowym podejściem prezentowanym w literaturze ekonomicznej polegającym na powszechnym porównywaniu faktoringu i kredytu bankowego krótkoterminowego na zasadzie alternatywy[186], bar-

[186] Pouczające porównania na przykładach liczbowych przedstawiono, w: M. Tokarski, *Faktoring w małych...*, op. cit., s. 141 i nast.

dziej wnikliwie potraktowano element porównawczy: „faktoring a kredyt bankowy", co pokazano w pierwszej kolejności (zob. tab. 2.7).

Większe spektrum instrumentów finansowania obcego uwzględniono natomiast w tabeli 2.8.

Tabela 2.8. Zalety i niedostatki wybranych (ważniejszych) sposobów finansowania

Instrument finansowania	Zalety	Niedostatki, niedogodności
Kredyt bankowy	- Różnorodność form jego udzielania – każdy podmiot może wybrać odpowiadający jego potrzebom poziom finansowania oraz tryb zaciągania i spłaty kredytu - Instrument popularny - Względnie niski koszt - Możliwość negocjacji z bankiem w przypadku trudności w spłacie (zwykle z wyłączeniem klientów dla banku mało ważnych) - Może być odnawialny - Odsetki od kredytu stanowią koszt uzyskania przychodu dla kredytobiorcy - Uzyskanie kredytu oznacza dużą wiarygodność finansową	- Mogą z niego skorzystać tylko firmy posiadające zdolność kredytową (z wyłączeniem wyjątkowych przypadków, określonych Prawem bankowym) - Ze względu na uregulowania prawne to bank jest stroną uprzywilejowaną umowy, z czym wiąże się konieczność zapewnienia przez przedsiębiorcę odpowiednich zabezpieczeń spłaty kredytu, a także poddanie się różnym formom kontroli ze strony banku - Skorzystanie z kredytu powoduje zwiększenie wskaźnika zadłużenia, a przez to obniżenie współczynnika wypłacalności; obniża to wiarygodność przedsiębiorstwa - Wysokie odsetki od kredytów przeterminowanych
Leasing	- Wzrost płynności finansowej firmy, gdyż przedsięwzięcie gospodarcze jest realizowane ze środków leasingodawcy - Możliwość skorzystania z tarczy podatkowej - Możliwość finansowania do 100% inwestycji - Ograniczone formalności związane z udzielaniem leasingu, szybkość uzyskania kapitału finansowego - Mniejsze wymagania w zakresie kondycji finansowej klienta, względnie niski stopień zabezpieczeń - Elastyczność firm leasingowych w zakresie ustalania warunków kontraktu, dostosowywanie ich do indywidualnych potrzeb klienta - Sprawne działanie i kompleksowość firm leasingowych (np. występowanie doradztwa w sprawach finansowych) - Możliwość pozyskania środka gospodarczego o nawet dużym stopniu zużycia, co praktycznie nie jest stosowane w przypadku kredytu - Pozabilansowy charakter leasingu (operacyjnego), a więc nie zmniejsza zdolności kredytowej korzystającego - Brak rozbieżności czasowej pomiędzy zainwestowaniem środków finansowych, a efektami, jakie inwestycja przynosi – dzięki leasingowi środek staje się aktywem pracującym od chwili jego pozyskania	- Wysokie koszty - Brak własności przedmiotu leasingu, co najmniej w okresie trwania umowy leasingowej - Obawa przed nadmiernym zwiększeniem zobowiązań firmy - Zbyt małe uprawnienia korzystającego w czasie trwania umowy - Ewentualne problemy z rozliczeniem transakcji leasingu z urzędem skarbowym - Długi czas realizacji transakcji leasingu - Konieczność spłaty rat i odsetek w wyznaczonym terminie, a w przypadku braku zapłaty obciążenie odsetkami karnymi - Niedostępny w przypadku firm dopiero rozpoczynających działalność gospodarczą - Ponoszenie odpowiedzialności za środek leasingowany przez klienta, chociaż prawnie do niego nie należy
Pożyczka pieniężna	- Jest z reguły najkorzystniej, tj. nisko oprocentowana - Dowolność przeznaczenia środków pożyczonych – brak konieczności wskazania celu przeznaczenia - Pożyczkobiorca może zatrzymać pożyczone pieniądze lub rzeczy na określony w umowie okres	- Zwiększa kapitały obce i ryzyko finansowe - Konieczność spłaty rat i odsetek w wyznaczonym terminie, a w przypadku braku zapłaty obciążenie karnymi odsetkami, o ile umowa pożyczki nie stanowi inaczej

Tabela 2.8. cd. Zalety i niedostatki wybranych (ważniejszych) sposobów finansowania

Instrument finansowania	Zalety	Niedostatki, niedogodności
Emisja krótkoterminowych papierów dłużnych	- Stanowi zasadnicze lub dodatkowe źródło krótkoterminowych środków pieniężnych - Praktyka pokazuje, że koszty pozyskania kapitału są niższe niż w przypadku kredytu - Możliwe jest szybkie pozyskanie kapitału, zwłaszcza w przypadku uruchamiania kolejnych transz - Możliwe jest pozyskanie dowolnie dużych kwot, bez konieczności uwzględniania ograniczeń wynikających z limitów nałożonych na banki przez przepisy koncentracji wierzytelności kredytowych - Wielkości emisji i terminy płatności poszczególnych transz dostosowane są do bieżących potrzeb emitenta - Umożliwia zaistnienie emitenta na rynku finansowym, co zwiększa jego wiarygodność i ułatwia ewentualne późniejsze wprowadzenie akcji na giełdę - Dowolność wykorzystania środków - Brak konieczności przedstawiania zabezpieczeń	- Brak elastyczności w odniesieniu do terminów spłat, zobowiązanie musi być spłacone dokładnie w dniu wymagalności - W przypadku podmiotów nienotowanych na giełdzie występuje konieczność ujawnienia danych finansowych szerszemu gronu inwestorów - Dostępna z reguły dla dużych przedsiębiorstw o dobrej sytuacji finansowej i uznanej pozycji na rynku finansowym
Weksel	- Zabezpiecza zapłatę, za co są odpowiedzialne osoby na nim podpisane - Możliwość przenoszenia płynących z weksla praw drogą indosu - Stała stopa oprocentowania, a więc koszt jest znany i przynosi zyski w okresie wzrostu stóp procentowych	- Zobowiązanie wekslowe jest bezwzględnie wymagalne, a wystawca weksla nie może się tłumaczyć wobec remitenta niewykonaniem świadczenia wzajemnego - Odsetki lub dyskonto płatne z góry, co oznacza obciążenie płynności finansowej
Venture capital	- Możliwość realizacji nawet bardzo ryzykownych projektów nawet bez zabezpieczeń finansowych - Instrument ma znamiona zaangażowania kapitałowego; kapitał z funduszu *venture capital* zwiększa kapitał zakładowy (akcyjny) spółki; większa jest zdolność przedsiębiorstwa do zaciągania zobowiązań - Możliwość uzyskania wartości dodanej w postaci wysokiej jakości wiedzy biznesowej; menedżerowie funduszy *venture capital* posiadają dużą wiedzę z zakresu finansów, marketingu i zarządzania - Poprawa wizerunku firmy; zarówno inne fundusze inwestycyjne, banki, a także kontrahenci, skłonni są traktować taką firmę jako bardziej wiarygodną - Możliwość zachowania w tajemnicy wielu istotnych dla działalności firmy informacji, które, w przypadku pozyskania kapitału za pomocą oferty publicznej, musiałyby być powszechnie dostępne - Fundusze *venture capital* są inwestorami pasywnymi; oznacza to, że akceptując plan działania przedsiębiorcy nie ingerują w bieżące zarządzanie - Permanentna i dokładna kontrola działalności spółki sprawowana przez fundusz - Możliwość dostępu do informacji biznesowych będących w posiadaniu funduszy; w wielu przypadkach pozwoli to na dotarcie z informacją handlową na rynki, które dotychczas były nieosiągalne	- Nieunikniona zmiana struktury kapitałowej firmy; oznacza to w praktyce nie tylko konieczność podziału wypracowanego zysku, ale również podział władzy - Z punktu widzenia rentowności kapitału własnego, faktem jest, że wniesiony kapitał pracuje dla funduszu, nie dla przedsiębiorcy - Zdecydowanie niższa niż w ofercie publicznej wycena akcji (przedstawiciele funduszy sami przyznają, że jest to najdroższe z możliwych źródło pieniędzy), oraz brak możliwości transferu branżowego *know-how*

Tabela 2.8. cd. Zalety i niedostatki wybranych (ważniejszych) sposobów finansowania

Instrument finansowania	Zalety	Niedostatki, niedogodności
Kredyt kupiecki	- Niski stopień sformalizowania procesu ubiegania się o kredyt - Stosunkowo niski koszt - Uzyskanie kredytu oznacza dużą wiarygodność finansową - Możliwość zastosowania opustów cenowych i rabatów dla stałych odbiorców - Prolongowanie odbiorcom terminu płatności wspiera ich utrzymanie przy firmie; skłania do powtórzenia zamówień i przyciąga kolejnych odbiorców - Stymulowanie zwiększenia popytu na swoje towary, usługi, nie redukując ceny dla stałych odbiorców - Uzyskanie szerokiego zakresu informacji o kontrahentach i możliwość pełniejszego monitorowania należności oraz domagania się ich zwrotu - W przypadku towarów sezonowych istnieje możliwość wcześniejszej ich sprzedaży i dzięki temu obniżenia kosztów magazynowania - W przypadku opóźnień w płatnościach istnieje możliwość przejęcia towarów przez dostawcę i ich samodzielnego upłynnienia (swoiste zabezpieczenie kredytu handlowego)	- Możliwy do uzyskania dopiero po jakimś czasie współpracy pomiędzy kontrahentami - Istnieje możliwość zażądania zabezpieczeń w postaci klauzul umownych, weksla *in blanco*, poręczenia lub zastawu albo hipoteki, ustanowienia gwarancji bankowej w postaci dobrego wykonania kontraktu albo zabezpieczającej zapłatę za zakupione towary i usługi - Może sprzyjać powstawaniu zatorów płatniczych, zwłaszcza w okresie pogorszonej koniunktury gospodarczej - Może spowodować czasową utratę płynności finansowej u kredytodawcy - Koszt utraconych korzyści z tytułu zmiennej wartości pieniądza w czasie - Wysokie koszty i duża nieskuteczność dochodzenia praw dostawcy na drodze sądowej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Lipowicz, *Produkty bankowe wspomagające płynność finansową firmy*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2005 nr 12, s. 27; M. Okręglicka, *Dlaczego leasing jest popularny*, „Bank" 2004 nr 3, s. 26-29; R. Azembski, *Inne finansowanie*, „Bank" 2005 nr 4, s. 90-91; Z. Krzyżkiewicz, *Operacje bankowe. Operacje banków uniwersalnych*, [w:] *Bankowość. Podręcznik akademicki*, red. W. Jaworski, Z. Zawadzka, Wyd. II. Poltext, Warszawa 2004, s. 295; B. Cesarz, *Venture capital – zalety i wady z punktu widzenia małego i średniego biznesu*, http://www.venture-capital.pl; *Zeszyt specjalny – wewnętrzne i zewnętrzne źródła finansowania krótkoterminowego*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 2001 nr 3, s. 31ł J. Grzywacz, *Kredyt handlowy w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa*, [w:] *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt Naukowy nr 58, wyd. SGH, Warszawa 2005, s. 78.

Ostatecznie potencjał instrumentu faktoringu przedstawia się jak w tabeli 2.9.

Tabela 2.9. Potencjał (mocne strony) faktoringu

ZALETY
1. Następuje zamiana należności faktoranta na środki pieniężne – to powinno pozytywnie wpłynąć na jego bieżącą działalność. Przyśpieszenie obiegu kapitału poprzez szybszy dopływ środków pieniężnych zwiększa obrót gospodarczy faktoranta i jednocześnie obniża koszty bieżące, przede wszystkim administracyjne i telekomunikacyjne, zmniejszone zostaje ryzyko działalności gospodarczej.
2. Polepsza się płynność finansowa poprzez eliminację zatorów płatniczych. Stabilizacja pieniężna aktywów firmy przekłada się na wzrost sprzedaży.
3. Kształtuje się lepsza, efektywniejsza struktura bilansu, będąca efektem zmniejszenia należności (przesunięcia w strukturze majątku obrotowego) i zobowiązań. W rezultacie poprawie ulegają wszystkie ważniejsze wskaźniki finansowe, począwszy od rotacji należności, poprzez płynność finansową, na wskaźnikach zadłużenia skończywszy.
4. Zmniejsza się rotacja odbiorców – faktorant zamiast wpłat od poszczególnych odbiorców otrzymuje jedną ogólną spłatę należności, co umożliwia pewniejsze, długofalowe planowanie obrotów.

Tabela 2.9. cd. Potencjał (mocne strony) faktoringu

ZALETY
5. Umożliwione jest odciążenie od czynności związanych ze ściąganiem należności od dłużników (faktoring pełny) oraz uzyskanie dodatkowych usług usprawniających obrót towarowo-pieniężny. Dzięki temu menedżerowie mogą skoncentrować się na zdobywaniu nowych klientów i rynków zbytu.
6. Faktoring pozwala na przeniesienie na faktora całości lub części ryzyka niewypłacalności dłużnika.
7. Możliwe staje się korzystanie z zakupów u dostawców w warunkach zapłaty gotówkowej, lub z wykorzystaniem skonta, a więc daje możliwości negocjacji korzystnych warunków umów z dostawcami, a także dochodowe wykorzystanie pozyskanych środków finansowych poprzez ich zainwestowanie w aktywa pracujące.
8. Firma nie musi spłacać rat kapitałowych obciążających wynik finansowy netto, a wszystkie opłaty, prowizje i odsetki wlicza się w koszty finansowe.
9. Umożliwia finansowanie firm, które nie mają szans na pozyskanie kredytu z powodu zbyt krótkiego okresu działalności lub niemożności ustanowienia wymaganych przez bank zabezpieczeń zwrotności kredytu.
10. Korzystna struktura pasywów dzięki zastosowaniu faktoringu daje możliwość równoległego finansowania za pomocą kredytu bankowego.
11. Pozyskanie kapitału nie wiąże się z wejściem nowych właścicieli.
12. Możliwe jest uzyskanie dostępu do kompleksowej obsługi prawnej i finansowej.
13. Umożliwia dostęp do sieci informacyjnych faktora i tym samym pozwala na kontrolę kontrahentów i ich wierzytelności. Faktor skutecznie monitoruje dłużników faktoringowych, zapewnia szeroki dostęp do bazy klientów nieuczciwych, dokonuje oceny wiarygodności finansowej najgorszych dłużników, szkoli pracowników komórek finansowych pod kątem realizowania sprzedaży z odroczonym terminem płatności.
14. Następuje zmniejszenie należności przeterminowanych. Faktor w toku profesjonalnej analizy selekcjonuje odbiorców i eliminuje niepewnych klientów ze sprzedaży na warunkach kredytu kupieckiego.
15. Pozwala na ograniczenie kosztów z tytułu wyeliminowania bądź zmniejszenia opłat karnych odsetek za opóźnienie spłaty zobowiązań oraz spłaty rat kredytowych.
16. W faktoringu klient korzysta z kwoty, jakiej w danym momencie potrzebuje, nie uiszcza zatem odsetek, które firma musiałaby płacić bankowi za niewykorzystaną w określonym czasie część kredytu.
17. Z faktoringiem, jak dotychczas, łączy się prosta procedura załatwiania formalności, co zdecydowanie skraca czas oczekiwania na środki pieniężne.
18. Przyczynia się do wzmożenia promocji eksportu.
19. Niekiedy faktoring pozwala na przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy w eksporcie oraz stwarza możliwość uzyskania gwarancji importowych.
20. Daje stały dopływ kapitału firmom, których działalność charakteryzują duże wahania sprzedaży (np. sprzedaż sezonowa).
21. Może być uważany za substytut sekurytyzacji aktywów (w warunkach polskich zjawisko sekurytyzacji aktywów jest marginalne).
22. Ułatwia korelację procesów redukcji kosztów, reorganizacji zatrudnienia i zwiększenia wydajności ze wzrostem przychodów.
23. Faktoring międzynarodowy pozwala bez obaw działać na rynkach, na których sytuacja gospodarcza, prawo czy obyczaje handlowe niezupełnie są znane czy jasne. Stanowi alternatywę dla drogich instrumentów rozliczeń transakcji międzynarodowych, tj. akredytywy lub gwarancji bankowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 109-115; K. Łusiakowski, op. cit., s. 32-33; G. Gikas, op. cit., s. 7; A. Wikarczyk, *Faktoring jako sposób finansowania działalności*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2004 nr 16, s. 11; A. Dulian, op. cit., s. 81-82; Z. Biskupski, *Czy warto korzystać z faktoringu*, „Gazeta Prawna" 18 styczeń 2005, s. 14; A. Okrasiński, *Faktoring zamiast kredytu*, „Gazeta Prawna" 30 sierpień 2005, s. IV; K. Jędrzejowska, *Faktoring, leasing czy kredyt?* „Rzeczpospolita" 15 marzec 2005, s. 10-11; D. Kaczyńska, *Usługa pomaga w restrukturyzacji*, „Puls Biznesu" 18 październik 2004, s. 27.

Zestawienie zalet i niedostatków faktoringu, wynikających z porównania ich z potencjałem innych rozwiązań finansowych, wskazuje przewagę tych pierwszych. Bogactwo korzyści i „umiarkowane" słabości pozwalają na stwierdzenie, że faktoring na tle innych alternatyw wypada imponująco. W tym miejscu nasuwa się jeszcze jedno ważne spostrzeżenie – wskazywane współcześnie w praktyce i literaturze zalety innych niż faktoring alternatyw mogą tracić na znaczeniu wraz z rozwojem elektronizacji życia gospodarczego. Na przykład, dzisiejsze obawy przedsiębiorstw o utratę bezpośredniego kontaktu z kontrahentami, przemawiające na korzyść zastosowania kredytu kupieckiego, mogą zostać złagodzone za pomocą faktoringu zmodyfikowanego. Zatem rozwój rynku faktoringowego (jego spopularyzowanie i upowszechnienie się) stymulowany, między innymi postępującą elektronizacją gospodarki, może prowadzić do przewartościowań znaczenia różnych form finansowania zewnętrznego, zmian w postrzeganiu potencjałów poszczególnych instrumentów finansowych.

Należy także podkreślić, że rozwój rynku usług faktoringowych powinien korzystnie wpływać na gospodarkę całego kraju. Faktoring uwalnia zamrożony w gospodarce kapitał i poprawia sytuację finansową przedsiębiorstw, a tym samym kondycję gospodarki lokalnej/krajowej. Ponadto, zwiększa on możliwości zarządzania finansami w firmach i służy rozbudowie infrastruktury gospodarczej. Oznaczałoby to również polepszenie się środowiska działania banków. Dla rzeczywistego wyzwolenia ogromnego potencjału potrzebny jest jednak sprawnie działający rynek usług faktoringowych.

3

Możliwości wykorzystania potencjału faktoringu; rynek usług faktoringowych w Polsce i Unii Europejskiej

3.1. Wprowadzenie – aspekt konkurencji i konkurencyjności rynku (branży) usług faktoringowych

Rynek usług faktoringowych stanowi segment rynku finansowego i kształtuje się pod wpływem działania czterech sił konkurencji[187], takich jak: groźba wejścia, groźba substytucyjnych produktów/usług finansowych, siła przetargowa klientów (faktorantów i ich dłużników), obecna rywalizacja między podmiotami świadczącymi usługi faktoringowe. Im konkurencja ta jest większa, staje się konkurencją efektywną, tym większe są realne możliwości wykorzystania potencjału tkwiącego w faktoringu. To jest z pożytkiem dla użytkowników (w szczególności MSP) i całej gospodarki oraz świadczeniodawców usługi faktoringowej. Przy czym w odniesieniu do świadczeniodawców stwierdzenie to jest logiczne, jeśli uznać, że konkurencja w danym sektorze (branży) wzmaga się wtedy, gdy potencjał zysku tego sektora ocenia się jako wysoki (istnieją perspektywy zwiększenia korzyści dla właścicieli podmiotów faktoringowych). W tym miejscu nasuwa się myśl o potrzebie uwzględnienia kwestii perspektyw rozwojowych branży faktoringowej.

Branża faktoringowa jest specyficzna w tym sensie, że operują na niej podmioty faktoringowe o bardzo różnym statusie, są to zarówno banki fakoringowe, jak i podmioty niebankowe (spółki faktoringowe związane kapitałowo lub nie związane kapitałowo z bankami). Taki podział podmiotów faktoringowych (czyli podmiotów stanowiących stronę podażową usług faktoringowych) jest nazbyt zgrubny, aby móc rozpoznawać konkurencję toczącą się wewnątrz branży; wymaga on dalszego przybliżenia.

Po pierwsze, współczesne banki działające w zorientowanym bankowo systemie finansowym gospodarki mają zwykle charakter uniwersalny, a w systemie zoriento-

[187] Zgodnie z teorią analizy strategicznej sektora i konkurencji. Zob.: M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.

wanym rynkowo banki podlegają trendowi uniwersalizacji (stają się lub są już uniwersalne). Większość z nich świadczy lub może świadczyć całe spektrum usług finansowych, w tym usługi faktoringowe. Prowadzenie działalności faktoringowej może odbywać się typowo, tj. pod szyldem banku, lub jak dotychczas nietypowo, tj. pod szyldem specjalnie do tego celu zbudowanej, osobnej marki banku. W tym drugim przypadku działalność faktoringowa jest wyodrębniona z banku organizacyjnie, ale nie kapitałowo. Bez względu na sposób zorganizowania działalności faktoringowej i jeżeli nie jest ona kapitałowo wyodrębniona ze struktury banku, to podmiot ją prowadzący można oznaczyć mianem faktora bankowego bądź banku faktoringowego.

Po drugie, własną specyfikę mają wyspecjalizowane instytucje faktoringowe powiązane kapitałowo z bankiem. Z jednej strony, mogą to być spółki wydzielone ze struktur bankowych i zachowujące przy tym własną osobowość prawną lub spółki od podstaw tworzone przez bank bądź przejęte przez bank, często posiadające w firmie nazwę banku-matki i korzystające z jego środków finansowych. Z drugiej strony, zakres ich oferty jest dużo bliższy rozwiązaniom wykorzystywanym przez faktorów kapitałowo niezależnych od banków. Wynika z tego, że nie są to ani faktorzy bankowi, bo przecież prowadzą działalność i gospodarkę finansową jako samodzielne podmioty, ani faktorzy niebankowi, ponieważ mimo wszystko pozostają w bliskich powiązaniach kapitałowych z bankiem i korzystają często z jego bazy infrastrukturalno-informacyjnej, co nie jest możliwe w przypadku faktora niebankowego (niezależnego). Generalnie więc można takiego faktora zdefiniować jako pewnego rodzaju instytucję hybrydową, mającą cechy faktora bankowego i niebankowego. W praktyce określa się ją najczęściej mianem faktora okołobankowego bądź okołobankowej spółki (instytucji) faktoringowej.

Po trzecie, istnieje cała różnorodność niezależnych kapitałowo od banku instytucji faktoringowych, czyli pozabankowych (niezależnych) instytucji faktoringowych. Dla niektórych (większości) z nich faktoring jest ich podstawowym przedmiotem działalności, a dla innych nie musi to być przedmiot podstawowy. W rozdziale 1 wskazano jedynie ogólnie na różne formy organizacyjno-prawne spółek faktoringowych, ale takie ujęcie nie daje jeszcze wystarczająco wstępnego poglądu o różnorodności podmiotów trudniących się dostarczaniem faktoringu. Wśród nich są:

- przedsiębiorstwa i osoby fizyczne, które podjęły taką działalność, zwykle pełniąc rolę lokalnego pośrednika między przedsiębiorstwem a bankiem;
- inne, takie jak: towarzystwa ubezpieczeniowe, wywiadownie gospodarcze, firmy trudniące się cesją i handlem wierzytelnościami w obrocie gospodarczym, firmy windykacyjne;

- w literaturze niekiedy wymienia się również podmioty praktykujące samofaktoring określający działalność polegającą na konwersji należności i zobowiązań między kontrahentami bez udziału podmiotu trzeciego[188], ale te występują poza sektorem finansowym (chyba, że dotyczyłby on firm z sektora finansowego w ten sposób postępujących ze swoimi należnościami i zobowiązaniami); w polskiej praktyce jednak nie występują i będą wyłączone z zakresu opracowania.

Zarówno podmioty okołobankowe, jak i pozabankowe (niezależne) tworzą jedną większą grupę, tj. niebankowe instytucje faktoringowe. Takie połączenie w jedną grupę może być przydatne dla potrzeb porównywania działania banków faktoringowych i ich potencjalnych konkurentów z branży faktoringowej.

Z punktu widzenia banku, im konkurencja w branży faktoringowej jest większa i przekształca się w konkurencję efektywną, tym bardziej zagraża ona jego pozycji na rynku usług finansowych i tym bardziej wymusza reakcję banku na sygnały płynące z rynku faktoringowego. Zapewnienie przez bank konkurencyjności może odbywać się zasadniczo na dwa sposoby, tj. poprzez:

- umocnienie własnej pozycji na rynku faktoringowym – występując w roli banku faktoringowego i doskonaląc ofertę w zakresie usług faktoringowych, lub tworząc od podstaw bądź przejmując już istniejący wyspecjalizowany podmiot trudniący się świadczeniem na własny rachunek usług faktoringowych i jednocześnie będący narzędziem maksymalizacji korzyści dla właścicieli banku;
- skoncentrowanie się na ofercie usług substytucyjnych (przede wszystkim typowych dla instytucji kredytowej) i poprawie jej konkurencyjności.

Operujące na rynku finansowym podmioty, jakimi są potencjalni konkurenci banków, tworzą groźbę wkroczenia na rynek usług faktoringowych i mogą konkurować bezpośrednio lub pośrednio za pomocą produktów/usług substytucyjnych. Ta siła konkurencji w warunkach globalizacji sektorów finansowych (i gospodarki) wzmaga się[189]. Niewątpliwie groźni są potencjalni konkurenci z zagranicy, kierujący swą ekspansję na rynek Unii Europejskiej, w tym krajów, które niedawno, podobnie jak Polska, przystąpiły do niej. Jest to więc dla banków faktoringowych groźba wejścia konkurentów bezpośrednich, czyli oferujących taki sam lub podobny asortyment usług faktoringowych. Równie groźni dla banków, zarówno występujących, jak i dotychczas nie wy-

[188] Zob.: T. Wójtowicz, *Bankowy kredyt faktoringowy źródłem finansowania przedsiębiorstw*, Seria 1, Zeszyt naukowy nr 246, red. J. Sobiecha, wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 151.

[189] Pisano już o tym szerzej przy okazji rozważań o tzw. rozszerzonej konkurencji w polskim sektorze bankowym. Zob.: D. Korenik, *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku (rynek klientów indywidualnych i gospodarczych)*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.

stępujących w roli banków faktoringowych, mogą być potencjalni bezpośredni konkurenci ze strony instytucji niebankowych (około- i pozabankowych), i to zarówno obcych, jak i krajowych. Rozmiarom i efektywności sprzedaży na rynku faktoringowym mogą też zagrozić potencjalni wchodzący, świadczący usługi substytucyjne (szczególnie kredytowe), zaspokajające te same lub podobne potrzeby. Również, wraz ze wzrostem świadomości i wymagań klientów (wskutek intensywniejszej rywalizacji o nich), ci stawaliby się kolejną ważną siłą konkurencji, tzw. siłą konkurencji rozszerzonej. Nawet, jeśli dzisiejsi klienci w Polsce tworzą względnie słabą siłę konkurencji (co częściowo pokazało się w rozdziale 2), to nie można jej pomijać przy założeniu występowania efektu uczenia się polskich przedsiębiorców (bądź to od swoich partnerów gospodarczych w kraju bądź z zagranicy). W warunkach zjednoczenia się Polski z Unią Europejską efekt taki powinien się nasilać – tym samym ważna jest kwestia faktycznego i perspektywicznego wykorzystywania faktoringu za granicą, w Unii Europejskiej.

W tym rozdziale nie wszystkie kwestie związane z rynkiem faktoringowym, siłami konkurencji na niego oddziałującymi, będą wnikliwie rozpatrzone, niektóre wymagają osobnego – i w różnych ujęciach – omówienia (rozdział 4 i 5) lub *de facto* od strony popytowej zostały już częściowo omówione (rozdział 2). W tym rozdziale w toku prowadzonego dwuetapowego postępowania, kolejno przedstawione zostaną:

- na etapie pierwszym, aspekty konkurencji toczącej się wewnątrz branży faktoringowej w Polsce i jej efekty oraz niektóre występujące po stronie podażowej (organizacyjne, infrastruktury rynku, prawne) czynników stymulujących i destymulujących wykorzystywanie potencjału faktoringu;
- na etapie drugim, aspekt stanu i perspektyw rozwojowych polskiej branży faktoringowej na tle stanu i perspektyw tej branży w Unii Europejskiej.

Takie ujęcie rynku faktoringowego ma pozwolić na ustalenie, czy rynek ten rozwija się lub ma szanse rozwijać się w kierunku lepszego wykorzystania potencjału instrumentu faktoringu.

3.2. Charakterystyka i ocena ogólna polskiego rynku (w świetle jego ewolucji po 1989 roku)

Usługa faktoringu może istnieć i rozwijać się tylko w sprzyjającym środowisku gospodarczym. Uwarunkowania dotyczą przede wszystkim ustroju polityczno-gospodarczego danego kraju, a rozumując dalej, wszelkich konsekwencji generowanych przez

konkretny ustrój, odnoszących się do czynników bezpośrednio warunkujących możliwość i sens funkcjonowania faktoringu, takich jak poziom swobody obrotu gospodarczego i wolności gospodarczej. Przełomowe dla Polski znaczenie miał 1989 rok, w którym zapoczątkowane zostały głębokie przemiany o charakterze społeczno-polityczno-gospodarczym. Polscy przedsiębiorcy szybko zaczęli korzystać z przywileju wolności gospodarczej. Na przeszkodzie w rozwoju przedsiębiorczości stanęły jednak czynniki, takie jak: niedoskonałość polskiego prawa gospodarczego oraz niedojrzałość rynków finansowych i instytucjonalnych struktur obrotu gospodarczego. W niedługim czasie pojawiły się problemy zatorów płatniczych w gospodarce i niedoborów kapitału obrotowego w firmach. Taki stan rzeczy otworzył drogę do powstania w Polsce rynku usług faktoringowych.

Z początkami rynku faktoringowego wiąże się nietypowe zjawisko, tj. inwersji jego strony podażowej. Podczas gdy w krajach Europy Zachodniej pionierami w zakresie świadczenia usług faktoringowych były wyspecjalizowane spółki faktoringowe, a później dopiero wyłonili się bankowi konkurenci, którzy dostrzegli potencjał rynku i zaczęli dostosowywać swą strukturę wewnętrzną do wymagań stawianych przez faktoring, to w Polsce było odwrotnie[190]. Rozwój faktoringu w początkowym okresie jego istnienia utożsamiany jest z aktywnością banków – pierwszym z nich był Bank Gospodarstwa Krajowego (1990 rok)[191]. Taka inwersja struktury podażowej polskiego rynku faktoringowego ma swoje racjonalne uzasadnienie. Faktoring pojawił się, gdy stan gospodarki polskiej był całkowicie odmienny od standardów zachodnioeuropejskich. Europa Zachodnia już od kilkuset lat uprzemysławiała się i rozwijała w ramach gospodarki wolnorynkowej. Dojrzałe rynki kapitałowe stanowiły konkurencyjną alternatywę dla sektora bankowego w zakresie możliwości pozyskania kapitału, a stabilność i bezpieczeństwo systemu finansowego ograniczały ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast w Polsce transformacja to okres uczenia się kapitalizmu, poznawania siły pieniądza. Potrzeba wysokiego wyposażenia kapitałowego dla prowadzenia i utrzymania ciągłości działalności faktoringowej w warunkach małej dostępności kapitału od banków, uniemożliwiały krajowym podmiotom prywatnym jej wykonywanie nawet, jeśli poznali oni zasady faktoringu i widzieli sens świadczenia tej usługi. Z kolei zagraniczni faktorzy obawiali się wejścia na polski rynek ze względu na zbyt duże ryzyko inwestycyjne i niestabilną sytuacją finansową państwa. Relatywnie większym wyposażeniem kapitałowym i infrastrukturalnym dysponowały tylko banki i dlatego to one jako pierwsze zaczęły oferować faktoring. Jakość usług i ich zakres były adekwatne do ówczesnych możliwości obrotu gospodarczego i skromnych wymagań klientów, a także ograniczeń po stronie banków związanych z doświadczeniem, wiedzą, słabymi systemami informatycznymi. W rzeczywistości banki upatry-

[190] P. Felis, op. cit., s. 57.
[191] M. Matusiak, *Faktoring pozwala…*, op. cit., s. 15.

wały w faktoringu sposobu na windykowanie długów i włączały go do swej oferty mającej sprawiać wrażenie bardziej konkurencyjnej – bo szerszej niż w innych bankach. W niedługim czasie obostrzenia Narodowego Banku Polskiego dotyczące działalności kredytowej (jakości portfeli bankowych), zabezpieczeń wierzytelności kredytowych i tzw. rezerw celowych stały się czynnikiem stymulującym banki do wydzielania organizacyjnego i kapitałowego ze swych struktur jednostek mających trudnić się faktoringiem. Zauważono, że wyspecjalizowane spółki znacznie lepiej radzą sobie z aktywnością faktoringową od banków występujących w roli faktorów. Spółki funkcjonujące w ten sposób nie podlegały przepisom Prawa bankowego. Ponadto, zbyt pracochłonną była obsługa faktoringu w strukturach banku oraz wysokie koszty związane z utworzeniem systemów informatycznych[192].

Pozytywne efekty przeprowadzonych reform gospodarczych sprzyjały rozwojowi rynku faktoringu. Gospodarka rozwijała się szybko, napędzana siłą rozrastającego się sektora prywatnego i napływem kapitału zagranicznego. Jednocześnie bolesne dla przedsiębiorców było stosunkowo małe bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Wszystko to w połączeniu z dużym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy, zgłaszanym przez rozgrzane koniunkturą firmy, oznaczało dobre podłoże dla ekspansji faktorów. Faktorzy zaczęli pogłębiać swoją specjalizację w zakresie świadczenia usług faktoringowych. Pozwalała ona na obsługę klientów w sposób bardziej elastyczny, wydajny, efektywny i przede wszystkim indywidualny, dała możliwość poszerzenia ofert faktoringowych o nowe dodatkowe czynności świadczone na rzecz faktorantów, umożliwiła dostosowanie usługi do ich rosnących wymagań i ostatecznie zaczęła przysparzać faktorom większych zysków. Rosnący popyt na faktoring stał się przyczyną narodzin następnych specjalistycznych faktorów, wśród których wyróżnić można instytucje wywodzące od banków, jak i pierwsze spółki faktoringowe niezależne od banków, zarządzane przez prywatnych przedsiębiorców, polskich lub zagranicznych. O faktoring rozszerzyły swoje oferty także firmy zajmujące się świadczeniem szeroko rozumianych usług finansowych, związanych głównie z obrotem wierzytelnościami i leasingiem.

Obecnie w Polsce działa około 60 podmiotów trudniących się działalnością faktoringową[193]. Jakkolwiek zakres i znaczenie tej działalności w poszczególnych instytucjach jest silnie zróżnicowany. Liczebnie przeważają banki – jest ich ponad 50. Te są jednak ostrożne w eksponowaniu faktoringu, głównie ze względu na trudność i ryzykowność jej świadczenia w formie produktu bankowego. Dlatego też wolą zajmować się na ogół standardowymi przypadkami i oferują jedynie faktoring z jego funkcją finansowa-

[192] P. Otto, *Faktoring w Polsce nie jest już domeną banków*, „Puls Biznesu" 14 sierpień 2003, s. 22.
[193] J. Grzywacz, *Efektywne finansowanie*, „Bank" 2005 nr 5, s. 50.

nia. Kluczowa rola w propagowaniu usługi faktoringu przypadła więc specjalistycznym spółkom faktoringowym. Te ostatnie w procesie świadczenia usługi współpracują najczęściej z bankami, co wydaje się nieodzowne dla nich ze względu na większy dostęp faktora do kapitału. Firmy faktoringowe często nie posiadają odpowiednio dużego zaplecza finansowego dla samodzielnego i nieprzerwanego świadczenia faktoringu. Wstępują wtedy w rolę pośrednika między przedsiębiorstwem (użytkownikiem faktoringu) i bankiem, skupiając się na obsłudze technicznej oraz administracyjnej i pozostawiając bankowi zasilanie finansowe faktoranta. Najpóźniej zaczęła kształtować się trzecia grupa podmiotów faktoringowych – tworzą ją małe lokalne firmy specjalizujące się dotychczas w obrocie wierzytelnościami, obecnie rozszerzające swoją specjalizację na usługi faktoringowe. Firmy te dostrzegły niszę na rynku usług faktoringowych, bowiem w rzeczywistości oferta banków faktoringowych, jak i spółek faktoringowych okołobankowych czy większych niebankowych kierowana była nie do mniejszych firm z sektora MSP, lecz odwrotnie – do firm większych i średnich; to zresztą świadczy o ogromnej przydatności instrumentu faktoringu, nieograniczonej do użytkowników z sektora MSP. Małe podmioty gospodarcze zaczęli obsługiwać faktorzy wywodzący się z sektora MSP, dysponujący niewielkim kapitałem, ale nie obawiający się podjęcia ryzyka związanego z obsługą mikro- i małych firm. Ich oferta nie stanowi konkurencji dla głównych uczestników po stronie podaży faktoringu, ale stanowi jej uzupełnienie.

Tak więc, w praktyce wyłoniła się dualna struktura strony podażowej faktoringu, licząca zaledwie kilkanaście autentycznie aktywnych podmiotów. Kryteriami różnicującymi są potencjał kapitałowy i profil działalności faktorów.

Po jednej – i zdecydowanie dominującej – stronie znajdują się większe wyspecjalizowane firmy faktoringowe, o dużych udziałach w rynku, które oprócz finansowania lub pozyskania finansowania z rynku bankowego, zapewniają szeroką gamę usług dodatkowych, a ich klientelę tworzą średnie i duże firmy. Według opinii specjalistów faktoringowych wzorcowy klient, któremu warto zaoferować faktoring powinien osiągać obroty roczne rzędu 5 mln zł, aczkolwiek przebadane[194] firmy faktoringowe podają różne minimalne obroty roczne jako wymóg przy ubieganiu się o usługę (mieszczą się one w przedziale 500 tys. zł do 10 mln zł). Specyfika działalności większych faktorów łączy się z potrzebami zgłaszanymi przez dwusegmentową klientelę – firmy duże i średnie. Natomiast firmy mniejsze mają dla nich małe lub w ogóle nie mają znaczenia.

[194] W marcu 2006 r. w ramach badań własnych i przy pomocy portalu internetowego IPO.pl przeprowadzone zostało badanie ankietowe w spółkach faktoringowych zrzeszonych w Konferencji Instytucji Faktoringowych. Z kolei rezultaty jeszcze wcześniejszych badań własnych w zakresie stanu rozwojowego usługi faktoringowej, prowadzonych na terenie Wrocławia zostały pokazane w: D. Korenik, *Faktoring bankowy w świetle badań empirycznych na terenie Wrocławia*, [w:] *Finanse, bankowość, ubezpieczenia*, red. M. Pypeć, Zeszyty Naukowe WSFiB w Radomiu nr 2, Wyższa Szkoła Finansów i Bankowości, Radom 2002, s. 101-110.

Duże firmy są bardziej zainteresowane zarządzaniem należnościami, a więc postrzegają faktoring jako pewien sposób zwiększenia swojej funkcjonalności bądź outsourcing w zakresie zarządzania wierzytelnościami. Z tego powodu świadczący usługi dodatkowe faktorzy skupiają się przeważnie na samym obrocie należnościami i zarządzaniu nimi, a ponadto na niesieniu pomocy klientowi w sprawdzaniu wiarygodności kontrahentów, dochodzeniu jego praw na drodze sądowej i pozasądowej, a także w doradztwie prawnym. W zakresie wykonywanych czynności więksi faktorzy wykazują przeważnie:

- obsługę administracyjną, obejmującą prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, księgowanie wierzytelności, potwierdzanie sald, wysyłanie wyciągów;
- zarządzanie należnościami – sprawdzanie terminowości spłat należności, wysyłanie monitów, inkasowanie wierzytelności, sporządzanie raportów na temat nierozliczonych należności i zobowiązań;
- sprawdzanie kondycji finansowej i wiarygodności odbiorców;
- doradztwo prawne, pomoc w rozstrzyganiu sporów, pomoc w interpretacji praktyk handlowych w innych krajach;
- ubezpieczenie należności w przypadku faktoringu pełnego;
- stały dostęp klienta do internetowego systemu pozwalającego na skuteczniejsze zarządzanie wierzytelnościami;
- przedsądowe i sądowe dochodzenie wierzytelności.

Jednocześnie, pomimo bogatego zaplecza świadczonych usług, charakterystyczny jest brak w ofercie niektórych usług dodatkowych, wymienianych w literaturze i związanych z faktoringiem „skodyfikowanym", takich jak: składowanie towarów przedsiębiorcy, dokonywanie ich segregacji; organizowanie agencji krajowych i zagranicznych przedsiębiorcy; innego rodzaju finansowania (udzielanie kredytów i zaliczek); opracowywania planów rozwoju przedsiębiorstwa (faktoranta); oclenie towarów sprowadzanych z zagranicy. Nieoferowane obecnie usługi tworzą potencjał niewykorzystanych rezerw dla rozwoju instrumentu faktoringu.

Natomiast średnie, podobnie jak i małe, firmy przede wszystkim poszukują finansowania i możliwości przekazania do faktora ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Dla nich bardzo duże znaczenie ma też czas, w jakim faktor może dokonać wszelkich formalności i zaoferować finansowanie. Zwłaszcza małe firmy, które dotychczas zwykle nie mieszczą się w kręgu zainteresowania większych faktorów, oczekują szybkiej (już w ciągu 24 godzin) obsługi wierzytelności i zasilenia finansowego od faktora. Popyt realny na usługi dodatkowe jest znikomy, ale – wraz z rozwojem firmy, przyswajaniem wiedzy o faktoringu przez przedsiębiorców oraz zwiększającym się doświadczeniem faktorów i przede wszystkim udostępnieniem faktycznych możliwości finanso-

wania luki płynności – może się zdecydowanie zwiększyć. Zapewne pomocne byłoby zdobyte już doświadczenie i wiedza faktorów w obsłudze firm średnich i dużych.

W celu sprostowania konkurencji, jak dotychczas zwłaszcza o dużą i średnią firmę, faktorzy należący do grupy większych wyznaczają szczególne formy faktoringu, przy czym są one przeważnie odmianą faktoringu pełnego lub niepełnego (tabela 3.1). Zasadniczo jednak oferty są do siebie zbliżone, a podstawową i eksponowaną usługą był dotychczas faktoring niepełny. Zakresy czynności wykonywanych w ramach szczególnych form faktoringu są także zróżnicowane i dotyczą przeważnie kompleksowego zarządzania należnościami (na tym tle wyróżniają się usługi z zakresu administracji i monitoringu należności świadczone przez Handlowy-Heller – tj. obecny ING Commercial Finance i Polfactor oraz oferta Pekao Faktoring, która jako usługę obligatoryjną wykonuje badanie zdolności płatniczej odbiorców). Warto wskazać na odmiany faktoringu, ponieważ są świadectwem elastyczności spółek faktoringowych oraz podejmowanych prób lepszego dopasowania się do zgłaszanego przez rynek zapotrzebowania.

W grupie większych faktorów zaczęły pojawiać się pewne zwiastuny zainteresowania dotychczas nieistotnymi dla nich kategoriami MSP. To znaczy niektórzy faktorzy obniżają wymagania umożliwiające korzystanie z ich usług przez mniejszych klientów. Dobrym przykładem jest niezależna większa firma faktoringowa Bibby Factors Polska, która adresuje ofertę do MSP, co potwierdza jej struktura klientowska (70% to firmy średnie, 30% firmy małe). Podobnie firma Polfactor wprowadziła niedawno do oferty tzw. Małą Transakcję Faktoringową z limitem na dostawcę 1,2 mln zł. Większy faktor w Polsce nie obejmuje natomiast obsługą mikrofirm w początkowej fazie ich działalności. Więksi faktorzy podejmują jednak inne godne uwagi inicjatywy, dotyczące promocji usług faktoringowych wśród MSP. Jako pierwszy z taką inicjatywą wystąpił Bibby Facotors Polska oferując swoim potencjalnym małym klientom udogodnienie w postaci 3-miesięcznego okresu promocyjnego (w tym czasie klient może zorientować się, jak działa usługodawca i jeśli firma nie spełni jego oczekiwań, to klient może bez konsekwencji finansowych odstąpić od umowy i wówczas otrzyma w całości zwrot kosztów z tytułu zapłaconej prowizji operacyjnej). Początki zmieniającej się tendencji w zakresie obsługiwanej klienteli znamionuje również zakres chętnie obsługiwanych branż w gospodarce. Niektórzy faktorzy preferują obsługiwanie konkretnej dziedziny gospodarki (np. przemysłu ciężkiego), co ma zwykle związek z lokalizacją faktora w rejonie, gdzie dana dziedzina występuje, ale sygnalizują już oni zmiany w strukturze świadczonych usług z korzyścią dla MSP (np. Eurofaktor)[195]. Z kolei inni faktorzy starają się objąć ofertą wszystkie branże, choć zwykle z pewnymi

[195] Zob.: *Oferta dla małych i średnich*, „Rzeczpospolita" 18 luty 2006, s. B7.

Tabela 3.1. Charakterystyki największych faktorów w Polsce i ich oferty rynkowej

Nazwa faktora	Rodzaj faktora	Wielkość obsługiwanych firm	Minimalny obrót klienta w PLN	Obsługiwane branże	Oferowane rodzaje faktoringu i usługi dodatkowe	Odmiany faktoringu jakimi faktor chce się wyróżniać	Liczba banków, z którymi współpracuje
Pekao Faktoring	około-bankowy	MSP	b.d	handlowa, metalurgiczna, spożywcza	• niepełny • pełny • eksportowy • ekspresowy • gwarancja zapłaty • zarządzanie należnościami • inkaso należności • windykacja	b.d	1
Raiffeisen Bank Polska (jako kontynuator inkorporowanej spółki Raiffeisen Faktoring)	bankowy	MSP i duże	3,4 mln	Wszystkie z wyłączeniem odzieży sportowej	• niepełny • pełny • eksportowy	Samorządowy, ubezpieczony, reverse-actoring (odwrócony)	Nie dotyczy
ING Commercial Finance (do niedawna Handlowy-Heller)	około-bankowy	MSP i duże	500 tys.	Wszystkie, gdzie produkty będące przedmiotem faktoringu mają charakter masowy	• niepełny • pełny • eksportowy pełny • faktoring bez finansowania • windykacja należności	Obsługowy, wymagalnościowy, gwarancje, e-faktoring	1
Polfaktor	około-bankowy	głównie MSP	bd	metalowa, elektromaszynowa, chemiczna, spożywcza, mineralna, lekka, papiernicza	• niepełny • pełny • eksportowy pełny • gwarancje importowe	Finansowy, gwarancje importowe	1
Eurofaktor	poza-bankowy	duże	800 tys.	Energetyka, ciepłownictwo, przemysł wydobywczy, hutnictwo i jego otoczenie, przemysł wytwórczy, handel	• niepełny • pełny • eksportowy	Zaliczkowy, dyskontowy	12
GMAC Commercial Finance	poza-bankowy	duże	10 mln	Wszystkie, głównie: motoryzacyjna, chemiczna, elektroniczna i informatyczna, stalowa, spożywcza	• niepełny • pełny • eksportowy • dyskonto weksli • inkaso wierzytelności	Powierniczy, wymagalnościowy, portfelowy, tajny	4
BZ WBK Faktor	około-bankowy	MSP i duże	Brak wymogu	spożywcza, chemiczna, paliwowa, budowlana, elektromechaniczna	• niepełny • pełny • eksportowy	ubezpieczony	1
Arvato Services Polska	nie-bankowy	MSP i duże	7 mln	Wszystkie, głównie: żywność i napoje, energetyka i paliwo, usługi, hutnictwo, dystrybucja stali, chemia, przemysł elektrotechniczny i AGD, drzewny	• niepełny • pełny • eksportowy • zarządzanie należnościami	Mieszany, wymagalnościowy	2
Bibby Factors	nie-bankowy	mikro, MSP	b.d.	produkcja, handel, usługi	• niepełny • pełny • e-factoring • eksportowy • zarządzanie wierzytelnościami • windykacja	Selektywny (na wybranej grupie odbiorców)	Z wieloma w kraju i za granicą

* Mikro – mikroprzedsiębiorstwa o przychodach do 2 mln euro; MSP – małe i średnie firmy o przychodach od 2 do 10 mln euro; duże – firmy o przychodach ponad 10 mln euro.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy otrzymanych od faktorów; stron internetowych faktorów.

wyłączeniami (np. ING Commercial Finance wyłącza firmy, których produkty mające stać się przedmiotem faktoringu nie mają charakteru masowego; Raiffeisen Bank Polska wyłącza branże odzieży sportowej). Jeszcze inne nie wykluczają w ofercie żadnej branży, ale równocześnie sygnalizują branże przez nich preferowane.

Istnieje też inny sposób formowania pożądanego portfela faktorantów, tj. za pomocą ograniczeń co do maksymalnego okresu finansowania faktur. W naszym kraju odraczanie terminów płatności stało się normą, przeważnie praktykuje się regulowanie należności w ciągu 30-60 dni od przyjęcia towaru/usługi, a w przypadku współpracy z dużymi zagranicznymi odbiorcami termin wydłuża się do 90, 120 czy 180 dni. W polskiej praktyce wykupywane wierzytelności przez faktora o terminie 120-180 dni są przeważnie przyjmowane po ich bardziej wnikliwym przeanalizowaniu[196]. To może wykluczać dostęp do usługi tych podmiotów, które oczekują finansowania na dłuższy termin niż maksymalny lub akceptowany przez faktora (w niektórych ofertach występuje 90-dniowy jako termin maksymalny), bądź wymusić poszukiwanie dodatkowego źródła finansowania na brakujący okres (finansowanie luki czasowej).

Drugą ważną grupę po stronie podaży tworzą mniejsi faktorzy, którzy oferują głównie usługę finansowania, wprowadzają uproszczone procedury i kierują swą ofertę do małych przedsiębiorców, nawet do takich, którzy znajdują się w początkowej fazie działalności[197]. Przede wszystkim są to firmy faktoringowe niezależne, choć o różnym rodowodzie; niektóre od początku zaczęły specjalizować się w faktoringu, inne zaczęły zmieniać dotychczasowe branże ukierunkowując się na faktoring[198].

Pokazując dualny charakter strony podażowej polskiego rynku faktoringowego pominięto pewną grupę faktorów, tj. tych mających status banku. W zasadzie banki faktoringowe dodawały usługę faktoringu do swojej oferty jedynie po to, aby poprawić odbiór banku u klientów i w ten sposób zachować pozycję konkurencyjną. W strukturach banków faktoringowych nie była i wciąż przeważnie nie jest wyodrębniana działalność faktoringowa, decyzje są podejmowane w departamentach kredytowych, a także obroty z faktoringu nie są wykazywane osobno (są włączone ogólnie do akcji kredytowej)[199]. Już samo porównanie specyfiki ofert banków faktoringowych z ofertami spółek wyspecjalizowanych, na tle potrzeb klienta gospodarczego, dostarcza licznych przesłanek dla uznania dotychczasowej bardzo małej przydatności działalności

[196] A. Leder, *Pieniądze od ręki*, „Puls Biznesu" 28 luty 2005, s. 31.

[197] Według informacji uzyskanych w AOW Faktoring (jest to mały, lokalny faktor).

[198] Na przykład spółka AOW Faktoring, która obsługuje małe i mikrofirmy jeszcze w 2001 roku wykazywała aż 80% obrotów z tytułu obrotów wierzytelnościami, a 20% z faktoringu; proporcje uległy odwróceniu już w 2005 roku. Zob.: M. Musioł, *Polsce wciąż daleko do zachodu Europy*, „Puls Biznesu" 27 marzec 2005, s. 26.

[199] Jako wyjątek można uznać Raiffeisen Bank Polska, który jako jedyny po inkorporacji swojej spółki faktoringowej, podaje wartość swoich obrotów Konferencji Instytucji Faktoringowych.

Tabela 3.2. Porównanie ofert rynkowych wybranych faktorów

Kryterium porównawcze		Bank PKO BP	Pekao Faktoring	Bibby Factors Polska
Oferowane formy faktoringu		• pełny (stosowany bardzo rzadko) • niepełny	• pełny • niepełny • eksportowy • gwarancja zapłaty • ekspresowy Uwaga: powyższa oferta obejmuje innowacyjne produkty faktoringowe, np. faktoring ekspresowy pozwala na podpisanie umowy faktoringowej w ciągu 72 godzin, a w dwie godziny po dostarczeniu przez faktora do banku-właściciela oceniana jest zdolność kredytowa wnioskodawcy	• pełny • niepełny • eksportowy • e-factoring Uwaga: powyższa oferta obejmuje innowacyjne produkty faktoringowe, np. e-factoring pozwala poprzez wykorzystanie Internetu na zminimalizowanie formalności i skrócenie czasu oczekiwania na dostawę finansowania.
Profil skupowanych wierzytelności		Finansuje należności z terminem płatności do 90 dni, w uzasadnionych przypadkach do 270 dni.	Finansuje należności z terminem zapłaty nie dłuższym niż 180 dni.	Finansuje należności z terminem do 90 dni.
Prawne zabezpieczenia umowy		• cesja wierzytelności na bank, • blokada środków pieniężnych na rachunku faktoranta, • inne prawne zabezpieczenia stosowane przy kredytach.	• weksel własny *in blanco* z deklaracją wekslową faktoranta, • pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bieżącym, • oświadczenie o poddaniu się egzekucji, • fundusz gwarancyjny.	• weksel własny *in blanco* z deklaracją wekslową faktoranta, • pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bieżącym, • umowa o przelew wierzytelności.
Zakres dodatkowych usług		Brak	• zarządzanie należnościami (inkasowanie i monitorowanie rozliczeń, sporządzanie raportów o stanie rozliczeń z kontrahentami) • inkaso należności • windykacja należności od dłużników faktoringowych	• zarządzanie należnościami (sporządzanie i wysyłanie wyciągów, monitowanie odbiorców, ściganie wierzytelności na wskazany rachunek bankowy, zapewnia klientowi całodobowy dostęp internetowy do prowadzonych przez siebie kont odbiorców faktoranta) • prowadzenie ksiąg wierzytelności
Koszt	Oprocentowanie	Zmienia się w zależności od terminu płatności: • do 45 dni – WIBOR 1M • od 46 do 135 dni – WIBOR 3M • od 136 do 270 dni – WIBOR 6M	1M WIBOR + marża (wysokość niepodawana do wiadomości osób trzecich; ma charakter poufny); Zasady obliczania długu odsetkowego są elastyczne w zależności od rodzaju klienta, a dla klientów ważnych możliwe są zasady niestandardowe	1M WIBOR + od 2% do 4% Zasady obliczania długu odsetkowego są elastyczne w zależności od rodzaju klienta, a dla klientów ważnych możliwe są zasady niestandardowe
	Prowizja	• za rozpatrzenie wniosku – od 0,01% wnioskowanej kwoty, nie mniej niż 150 zł • za wykorzystanie „kredytu faktoringowego" w całości lub części w formie bezgotówkowej – od 0,5% kwoty wykorzystanego limitu	Negocjowana	0,5-5% wartości wierzytelności
Udział w rynku (2005 r.)		b.d.	29%	2%
Obroty w 2005 r. (mld zł)		b.d.	3,125	0,265

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od przedstawicieli faktorów i na stronach internetowych faktorów.

faktoringowej w bankach dla klientów gospodarczych, a szczególnie mniejszych firm[200]. Dla uzyskania lepszego wyobrażenia o przydatności banków faktoringowych można by dokonać porównań w dwóch różnych wzajemnie dopełniających się przekrojach i ujęciach. Kierując się zasadą falsyfikacji[201], w tabeli 3.2 skoncentrowano się na porównaniu oferty wybranego faktora bankowego, który specjalizuje się w obsłudze klienteli detalicznej, w tym MSP, i który jest znany na rynku bankowym, zestawiając go z jedną z większych okołobankowych spółek faktoringowych, a także z faktorem niezależnym. Faktor niezależny został dobrany tak, aby możliwe było lepsze uchwycenie różnicy pomiędzy jego ofertą i ofertą okołobankowego faktora, oraz pomiędzy jego ofertą i ofertą faktora bankowego. Ponieważ, jak już wskazywano, faktorzy okołobankowi koncentrują się raczej na obsłudze faktoringowej firm dużych i średnich, to dla kontrastu niezależny wybrany faktor ma koncentrować się na sektorze MSP. Z kolei w tabeli 3.3 przedstawiono różnice uogólnione na zbiór faktorów bankowych i zbiór wyspecjalizowanych spółek faktoringowych.

Zdecydowana większość banków, która deklaruje świadczenie usług faktoringowych nie ma swego wkładu w tworzenie rynku faktoringowego. Jedynie w odniesieniu do większych, nielicznych faktorów okołobankowych tworzyły się więzy między bankami i spółkami faktoringowymi, podobnie jak to miało miejsce w innych krajach. W Polsce w niektórych, a za granicą w wielu, przypadkach owocowały one wspólnym dążeniem do zrzeszania się w krajowych związkach faktoringowych. W Polsce jest to Konferencja Instytucji Faktoringowych – KIF[202]. Te z kolei zaczęły zrzeszać się w międzynarodowych grupach (zob. tab. 5.3, rozdział 5) i powierzać sobie bądź to na zasadach wzajemności, bądź zasadach wyłączności odzyskiwanie długów od dłużników faktoringowych w różnych krajach. Poza tym organizacje takie stanowią otoczenie dla rozwoju faktoringu i branży faktoringowej – podejmują funkcję promocyjną, wspomagają kształtowanie właściwych dla branży faktoringowej regulacji prawnych, tworzą forum wymiany doświadczeń pozytywnych i negatywnych pomiędzy faktorami celem niepowtarzania w przyszłości błędów prowadzących do podważania sensu i efektywności faktoringu, a także forum dla wypracowania zasad etyki faktora i zasad konkurowania w branży. Wprawdzie członkostwo w federacji (KIF) opiera się na zasadach

[200] Inną obiektywną przesłankę dostarczają dane liczbowe, pokazujące procent klientów korzystających z usług faktoringowych w bankach; przytoczono je w rozdziale 2.

[201] W szeroko rozumianych naukach społecznych znajduje ona zastosowanie w metodzie wyrafinowanego falsyfikacjonizmu i pozwala na uwiarygodnienie postawionej hipotezy, a nie na pełną (całkowitą) jej falsyfikację. Zob.: R.G. Lipsey, *Economic*, Harper and Row, New York 1990. Autorka ma jednocześnie świadomość pewnej ułomności tej metody, tj. jej ograniczoności ze względu na złożoną materię przedmiotu badań w naukach społecznych (ekonomicznych), inaczej niż to jest w naukach przyrodniczych. Nie mniej jednak praktyczne wykorzystanie konfirmacji jako zasady weryfikacji, utożsamianej ze szkołą empiryzmu logicznego, jest dopuszczalne w naukach ekonomicznych.

[202] Z wyjątkiem Raiffeisen Bank Polska.

Tabela 3.3. Porównanie specyfiki działalności faktorów bankowych i specjalistycznych spółek faktoringowych (łącznie okołobankowych i niezależnych)

Cecha wyróżniająca		Banki faktoringowe	Spółki faktoringowe
Znaczenie oferty usług faktoringowych (przedmiotu działania)		Podstawowy przedmiot ich działalności łączy się z czynnościami zastrzeżonymi dla instytucji kredytowych. Świadczenie usług faktoringowych jest przedmiotem dodatkowym.	Priorytetowym lub jedynym przedmiotem ich działalności jest świadczenie usług faktoringowych.
Oferta w zakresie faktoringu pełnego i niepełnego		W ofercie większości banków dominuje faktoring niepełny. Faktoring pełny oferują sporadycznie i jedynie swoim najważniejszym klientom, posiadającym dodatkowo solidnych kontrahentów. Niechęć banków do przejmowania ryzyka wypłacalności dłużników faktoringowych ma związek z dosyć ograniczonymi możliwościami dochodzenia roszczeń – w stosunku do dłużników banki nie mogą zastosować uproszczonego trybu egzekucji polegającej na wystawianiu tytułów wykonawczych, podczas gdy ten tryb jest dostępny w działalności kredytowej. U faktorów bankowych klienci napotykają na liczniejsze problemy związane z wykupem faktur (niechęć do obejmowania wszystkich faktur, ustalone minimalne wartości faktury przedstawianej do wykupu).	Ich oferta obejmuje obie formy faktoringu. Umowy z przejęciem ryzyka nadal stanowią niewielki procent ogółu zawieranych przez nie umów, jednakże w ostatnim czasie zaobserwować można tendencję do coraz większego zainteresowania tą formą faktoringu z ich strony.
Obsługa transakcji zagranicznych		Banki koncentrują się na obsłudze transakcji krajowych. Wierzytelności zagraniczne wykupują rzadko, żądając przy tym stosownych ubezpieczeń (ubezpieczenia należności w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych). Banki faktoringowe zwykle nie przynależąc do międzynarodowych organizacji faktoringowych nie korzystają z ułatwień stwarzanych przez takie organizacje.	Faktoring międzynarodowy to standardowy produkt w ofercie spółek faktoringowych. Usługa zazwyczaj obejmuje także czynności sprawdzenia wiarygodności zagranicznego kontrahenta. Prowadzenie faktoringu międzynarodowego ułatwia części spółek przynależność do międzynarodowych organizacji faktoringowych, tj. Factors Chain International, International Factors Group.
Procedura zawarcia umowy		Pracownicy banków postrzegają często faktoring jako formę kredytu bankowego i przy ocenie klientów chcących skorzystać z faktoringu kierują się tymi samymi procedurami, co przy badaniu zdolności kredytowej. W efekcie proces zawarcia umowy się wydłuża, obarczony jest licznymi formalnościami i koniecznością ustanowienia kosztownych zabezpieczeń, niekoniecznie odpowiadających specyfice faktoringu.	Umowa jest podpisywana szybko, formalności ograniczane są do niezbędnego minimum. Procedury nie są tak sztywne jak w bankach faktoringowych – nie trzymają się ściśle procedur i instrukcji, mają mniejsze wymagania i są bardziej otwarte na negocjacje. Firmy faktoringowe koncentrują się na jakości portfela wierzytelności potencjalnego klienta, a nie na jego zdolności kredytowej, co skutkuje łagodniejszymi żądaniami co do zabezpieczeń.
Stopień biurokracji		Zdecydowanie wysoki.	Mniejszy, m.in. z powodu pozyskiwania przez faktora we własnym zakresie niektórych informacji potrzebnych do zbadania i oceny wiarygodności dłużników. Faktorant w mniejszym stopniu narażony może być na niedogodności w związku z odciążeniem go od zdobywania informacji bezpośrednio od swoich kontrahentów.
Elastyczność w sytuacji opóźnień w spłacie zobowiązania przez dłużnika faktoringowego		Brak elastyczności – w sytuacji opóźnień bank przystępuje do natychmiastowej windykacji długu.	Niektórzy faktorzy tolerują pewien okres opóźnienia w spłacie długu, nie przystępując do natychmiastowej windykacji w mniejszym stopniu narażają faktoranta na pogorszenie stosunków z jego kontrahentami w przyszłości
Koszty	Prowizja przygotowawcza	Liczona jest od wysokości przyznanego limitu.	Brak jest prowizji przygotowawczej.
	Prowizja administracyjna	Ustalana jako procent wartości poszczególnych wykupionych wierzytelności.	Liczona jest jako procent od wartości wierzytelności.

Tabela 3.3. cd. Porównanie specyfiki działalności faktorów bankowych i specjalistycznych spółek faktoringowych (łącznie okołobankowych i niezależnych)

Cecha wyróżniająca		Banki faktoringowe	Spółki faktoringowe
Koszty	Odsetki	Banki oferują najczęściej faktoring dyskontowy z odsetkami pobieranymi z góry. Zaliczki na wierzytelności rozliczane są w dniu płatności długu.	Odsetki pobierane są z dołu przeważnie w okresach comiesięcznych lub w dniu płatności dłużnika. Nie dotyczy to tych firm, które oferują faktoring dyskontowy – te, podobnie jak banki, pobierają odsetki z góry.
	Poziom kosztów (kosztu pozyskania pieniądza)	Koszt może być niższy ze względu na niższy koszt pozyskania pieniądza przez bank.	Koszt jest wyższy i zdeterminowany kosztem uzyskania pieniądza od banku, w związku z refinansowaniem się w banku, oraz szerszego zakresu faktoringu o czynności dodatkowe.
Zakres oferty usług dodatkowych		Banki spełniają przede wszystkim funkcję finansową, ograniczając zakres dodatkowych usług do minimum. Nie proponują np. zbadania zdolności płatniczej dłużnika argumentując to koniecznością zachowania tajemnicy bankowej.	Spełniają wszystkie funkcje – finansową, gwarancyjną i administracyjną oferują tak e pełen pakiet usług dodatkowych obejmujących kompleksowe zarządzenia należnościami.
Dostęp do placówek faktora		Zwykle bogata sieć dostępu, za pomocą bankowej sieci terenowej (centrala, oddziały) oraz współpracujących spółek faktoringowych. Natomiast dostęp do informacji we własnej sieci jest ubogi – zob. tabelę 3.2.	Więksi faktorzy, okołobankowi, posiadają własne przedstawicielstwa w wybranych miastach kraju oraz możliwy jest telefoniczny kontakt z przedstawicielami. Poza tym mogą oni korzystać przeważnie z już istniejącej i rozwiniętej infrastruktury banków-właścicieli (tj. w bankach będących udziałowcami faktora można uzyskać potrzebne informacje odnośnie możliwości kontaktu z jego przedstawicielem). Faktorzy niezależni muszą inwestować w nowe placówki we własnym zakresie. Brak gęstej sieci przedstawicielstw nie stanowi istotnej przeszkody w nawiązywaniu współpracy, rekompensują go możliwości informatyczne i telekomunikacyjne. Bogate w informacje strony internetowe faktorów spełniają funkcję edukacyjną oraz pozwalają poprzez wypełnianie *on-line* odpowiednich wniosków i formularzy, na wstępne przedstawienie firmy i jej potrzeb oraz zainicjowanie procesu zawarcia umowy. Możliwy jest telefoniczny kontakt z przedstawicielami.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 185-186; J. Grzywacz, *Faktoring*, op. cit., s. 100; J. Grzywacz, *Efektywne…*, op. cit., s. 51; K. Bacławski, *Pożytki...*, op. cit, s. 56.; D. Kaczyńska, *Kto lepiej sfinansuje wierzytelności?* „Rzeczpospolita" 13 sierpień 2004, s. 6; P. Otto, *Faktoring w Polsce nie jest już domeną banków*, „Puls Biznesu" 14 sierpień 2003, s. 26.

dobrowolności oraz chęci działania na rzecz promocji faktoringu, to jednak KIF zrzesza 9 największych spółek faktoringowych, bankowych i niebanowych. Obok firm zrzeszonych w KIF działają inni faktorzy, w tym banki i lokalni faktorzy niebankowi, zazwyczaj opierający działalność na współpracy z bankami. Nie znaczy to, że nie odczuwają oni potrzeby zrzeszania się – dotyczy to faktorów małych i niezależnych. Spodziewane jest powstanie w Polsce organizacji zrzeszającej małych faktorów, równoległej do KIF, stanowiącej alternatywę dla klientów niemieszczących się w wymaganiach dużych faktorów[203].

[203] Zob.: M. Matusiak, *Instrument szansy*, „Gazeta Bankowa" 9-13 marzec 2006, s. 19.

Pokazanie *de facto* dualnego charakteru strony podażowej rynku faktoringowego w Polsce, eksponującego skromny wkład w jego rozwijanie, powinno lepiej uzmysłowić bankom ogrom istniejących niewykorzystywanych szans, tj. możliwości rozwoju aktywności bankowej, jak też efektywności prowadzonej działalności. Szans można upatrywać w działaniu spółki okołobankowej, względnie wyłonionej z banku osobnej marki dla działalności faktoringowej, a także we współdziałaniu z faktorami niezależnymi. Dotychczasowy dualny charakter strony podażowej faktoringu (spółki faktoringowe okołobankowe i niezależne) nie musi być cechą trwałą polskiego rynku faktoringowego. Jest to cecha wynikająca z filozofii banków odnośnie kształtowania współpracy z klientami. Może się ona zmienić pod wpływem zmiany filozofii banków, dzięki czemu banki mogą stać się bezpośrednimi znaczącymi oferentami faktoringu. Pierwszym zwiastunem (ale nie pewnikiem) faktycznej zmiany charakteru strony podażowej, tj. jej struktury i znaczenia poszczególnych grup faktorów, jest Bank Millennium, który jako pierwszy świadomie podjął działania na rzecz zwiększenia znaczenia faktoringu w swojej ofercie, wprowadzając faktoring pełny i w lipcu 2005 roku przystępując do KIF. Trzeba w tym miejscu wskazać, że na początku 2004 roku Bank przeprowadził inkorporację spółki faktoringowej Forin wykazującej wysokie kilkudziesięciomilionowe straty[204]. Być może to Bank Millennium okaże się prekursorem nowych standardów na rynku MSP w zakresie świadczenia usług faktoringowych przez faktorów bankowych; zapoczątkuje nowy, przełomowy kierunek w rozwoju aktywności banków zorientowanych na obsługę MSP (tj. takich, dla których sektor MSP stanowi klientelę docelową). Mógłby to sugerować kolejny przypadek, tj. działalność młodego lokalnego banku – Getin Banku SA. W końcu 2005 roku odnotowano bowiem sukces nowego gracza na rynku faktoringowym, jakim jest FACTORinBank, w 2005 roku organizacyjnie wyodrębniony ze struktur Getin Bank SA (departamentu kredytowego) i działający jako osobna marka Banku, z możliwością przekształcenia w spółkę okołobankową[205]. FACTORinBank ma być nastawiony na obsługę MSP o obrotach do 30 mln zł rocznie. W krótkim czasie stworzył on ofertę, która z powodzeniem może konkurować z propozycjami pozostałych faktorów. Oprócz standardowych produktów, takich jak faktoring pełny, niepełny i eksportowy (sztandarowym produktem jest faktoring pełny ze 100% zaliczką za nabywane wierzytelności oferowany MSP), FACTORinBank jako pierwszy na rynku, oferuje rozwiązania w zakresie faktoringu pełnego dla jednostek samorządu terytorialnego i jednostek Skarbu Państwa, a dokładniej dla ich małych i średnich kontrahentów. „Faktoring JST" to faktoring pełny dla dostawców towarów i usług na zlecenie podmiotów samorządu terytorialnego. Warunkiem skorzystania z oferty jest posiadanie przez faktoranta wierzytelności w stosunku do podmiotów samorządu terytorialnego. Transakcja wykupu wie-

[204] G. Brycki, *Liderzy w skupie wierzytelności*, „Rzeczpospolita" 27 styczeń 2005, s. 37.
[205] *Inauguracja Factor In Bank*, „Puls Biznesu" 21 luty 2006, s. 7.

rzytelności powstałej u dostawcy towarów, usług na zlecenie podmiotu sektora samorządowego lub Skarbu Państwa bądź Narodowego Funduszu Zdrowia jest dokonywana każdorazowo i za zgodą zlecającego podmiotu. Bank nie analizuje zdolności kredytowej przedsiębiorcy[206]. Dzięki odważnej i innowacyjnej ofercie FACTORinBank w ciągu 10 miesięcy działalności w 2005 roku osiągnął obroty w wysokości 115 mln zł[207].

Obydwa banki faktoringowe mają wspólną cechę – są bankami uniwersalnymi ogólnokrajowymi, z założenia powołanymi do działania na polskim rynku. Są też pewne zasadnicze różnice. Aktywność faktoringowa jest skoncentrowana w Banku Millennium i nie jest specjalnie wyróżniona spośród innych rodzajów aktywności. Natomiast FACTORinBank występuje jako specjalna marka banku i skupia się na obsłudze tylko MSP, a ponadto jak sugeruje nazwa marki – sztandarową usługą finansową Getin Banku SA w zakresie finansowania, najbardziej odpowiednią dla potrzeb MSP ma być właśnie usługa faktoringu.

Jak dotychczas obroty całego krajowego rynku faktoringowego nie są ogromne, szacowane są na 14 mld zł[208]. Statystyki dotyczące obrotów z faktoringu opierają się głównie na danych spółek faktoringowych i nie uwzględniają części obrotów generowanych przez banki (transakcje faktoringowe są zawierane w departamentach kredytowych banków i w konsekwencji nie są ujmowane w danych o wielkości akcji kredytowej banków). Nie ma też oficjalnych danych na temat obrotu generowanego przez małych niezależnych faktorów, ale szacuje się, że w 2002 roku było to 200 mln zł, a w 2004 roku już 400 mln zł; zdaniem niektórych specjalistów rynku faktoringowego obrót ten sięga nawet 800 mln zł[209]. Zdecydowanie dominujący udział w obrotach przypada instytucjom faktoringowym wchodzącym w skład KIF. To znaczy ich całkowite obroty stanowiły w latach 2001-2003 nie mniej niż 93% obrotów całego rynku faktoringowego w Polsce, a w latach 2004-2005 około 75% (przy czym ta mniejsza wartość wynika z częściowego nieuwzględnienia obrotów spółki Raiffeisen Faktoring po jej inkorporacji do Raiffeisen Bank w 2004 roku)[210].

Na podstawie oficjalnych danych można stwierdzić, że Polska jest krajem o silnej dodatniej dynamice obrotów faktoringowych. W latach 1998-2003 wskaźnik wzrostu rynku wyniósł 323% i był najwyższy w Europie[211]. Uwagę zwraca stabilny wzrost branży (około 20% rocznie) po 2000 roku, kiedy to gospodarka przeżywała okres re-

[206] http://www.factorinbank.pl/
[207] http://www.factorinbank.pl/
[208] M. Musioł, *Polsce wciąż daleko do zachodu Europy*, „Puls Biznesu" 27 marzec 2006, s. 26.
[209] M.Matusiak, *Instrument...*, op,. cit., s. 18-22.
[210] Obliczono na podstawie danych KIF przedstawionych w: M. Gałczyńska, *W 2003 roku branża przyśpieszyła*, „Puls Biznesu" 1 marzec 2004, s. 30; M. Matusiak, *Szansa do wykorzystania dla przedsiębiorców*, „Gazeta Prawna" 27 styczeń 2005, s. 11; *Polski rynek faktoringu wzrósł w 2005 roku o 7%*, „Puls Biznesu" 18 luty 2006; http://www.pb.pl/content.aspx?sid=2284&guid=cadfc3e8-f463-422c-9d0c-5d285cb0c3e7
[211] M. Gałczyńska, *Faktorzy notują rekordowy wzrost*, „Puls Biznesu" 4 październik 2004, s. 31.

cesji. Rośnie także, choć nie tak szybko, procentowy udział obrotów faktoringowych w PKB. Stanowił on odpowiednio w okresie 2002-2004: 1,33%, 1,4% i 1,8%. Tempo wzrostu rynku faktoringu w ostatnich latach nieco spadło (nie wynosi już kilkadziesiąt procent rocznie, ale około 7% w 2005 roku). Nie ma jednak oznak stagnacji i możliwości rozwoju rynku usług faktoringowych wydają się wciąż ogromne, ponieważ:

- rynkiem faktoringu nadal interesują się nowi gracze, a dotychczasowi nie narzekają na brak zleceń. W 2004 roku firmy zrzeszone w KIF współpracowały z blisko 1,5 tys. klientów, obsłużyły 50 tys. dłużników i zrealizowały 1,5 mln transakcji[212];
- ocenia się, że około 80% transakcji średnich i dużych przedsiębiorstw jest rozliczanych w kredycie kupieckim[213], który jest alternatywą dla faktoringu;
- w polskiej gospodarce nadal nagminnie występuje zjawisko zatorów płatniczych. Wielu przedsiębiorców wciąż nie może liczyć na ofertę kredytową ze strony banków. Rzetelność w regulowaniu zobowiązań jest niska, a system sądowy zbyt długo karze oczekiwać przedsiębiorcy na efekt postępowania gospodarczego[214];
- oczekiwane są efekty akcesji Polski do Unii Europejskiej, związane z wejściem na polski rynek nowych faktorów. Jeszcze przed oficjalną datą rozszerzenia Unii, dwie globalne korporacje oferujące usługi faktoringowe wyrażały chęć rozpoczęcia działalności w Polsce[215]. Większa liczba faktorów to większa konkurencja pomiędzy nimi. Powinna ona wymusić specjalizację firm, segmentację ich ofert, a przede wszystkim obniżenie marż, które w odczuciu przedsiębiorców są zbyt wysokie i nie pozwalają na skorzystanie z ofert faktorów[216];
- przystąpienie Polski do Unii Europejskiej otworzyło polskim przedsiębiorcom drogę do rynku unijnego, rynku ogromnego, chłonnego, ale i znacznie bardziej konkurencyjnego. Perspektywy dodatkowych zysków pochodzących ze sprzedaży produktów/usług na rynkach zagranicznych są kuszące, jednakże wzrost obrotów w transakcjach handlu zagranicznego jest często hamowany przez opóźnienia w spłacie zobowiązań przez zagranicznych importerów. Różne kultury biznesu, systemy walutowe oraz bariery prawne i językowe powodują, że krajowy przedsiębiorca napotyka liczne trudności przy próbach wejścia na rynki zagraniczne. Pomocny w rozwiązaniu takich problemów może być właśnie faktoring eksportowy[217]. Tym samym ekspansja eksportowa polskich przedsiębiorców stanowi podłoże pod rozwój rynku faktoringowego.

---

[212] A. Leder, *Branża spodziewa się dalszego wzrostu*, „Puls Biznesu" 7 marzec 2005 nr 46, s. 26.
[213] A. Dulian, op. cit., s. 82.
[214] A. Leder, *Branża…*, op. cit., s. 26.
[215] M. Jedliński, *Rynek jest ogromny*, „Gazeta Bankowa" 23 luty 2004, s. 26; M. Gałczyńska, *Faktorzy…*, op. cit., s. 31; D. Sobieraj, *Faktoring zdobywa rynek*, „Gazeta Prawna" 25 październik 2005, s. 19.
[216] M. Tokarski, *Bariery faktoringu*, „Finansista" 2002 nr 11, s. 65.

Charakterystyczna dla Polski jest struktura wykorzystania faktoringu. Jest ona adekwatna do oferowanych rodzajów faktoringu, a więc z szacowaną prawie 85% dominacją faktoringu z regresem. Pozostałe 15% stanowi faktoring pełny oraz inkaso wierzytelności[218]. Tymczasem struktura udziałowa w portfelu usług faktoringowych na świecie jest odwrotna i stabilna: w latach 2000-2004 aż 90% portfela usług (obrotów) stanowił faktoring krajowy, a pozostałe 10% faktoring międzynarodowy. W ramach obu tych kategorii 50% przypadło na faktoring bez regresu, a 21% na faktoring z regresem, 24% na dyskonto faktur i pozostałe 5% na inkaso wierzytelności[219]. Widoczne są jednak działania faktorów w Polsce w kierunku większego upowszechnienia faktoringu pełnego. Spółki faktoringowe wykazują coraz większą skłonność do przejmowania ryzyka niewypłacalności kontrahentów swoich klientów. Zaczęły eksponować w swoich ofertach faktoring pełny jako usługę wiodącą, a ponadto proponować przedsiębiorstwom, które wcześniej nie miały szans na skorzystanie z tego rodzaju usługi (warto wspomnieć tu o niezależnej spółce Arvato Services Polska, która specjalizuje się w faktoringu bez regresu, gdzie stanowi on aż 70% wartości wykupionych faktur[220]). W zakresie faktoringu międzynarodowego nadal jedynie dwie największe spółki (Polfactor i ING Commercial Finance) oferują bezregresową formę tej usługi, ale pozytywnie należy ocenić włączanie do oferty przez innych faktorów obsługi transakcji zagranicznych (większość transakcji eksportowych oferowanych przez firmy faktoringowe opiera się na zasadzie „systemu dwóch faktorów", przy czym ryzyko niewypłacalności przejmuje najczęściej faktor importowy). Zwiększanie się skłonności faktorów do przejmowania ryzyka niewypłacalności od faktorantów przy jednoczesnym wzroście zainteresowania obsługą sektora MSP należałoby łączyć z polepszającą się kondycją dotychczas obsługiwanych branż i większych przedsiębiorstw z tych branż. Faktorzy koncentrujący się na średnich i dużych firmach narażeni są na istotne osłabienie efektywnego popytu na ich usługi, wobec większego kosztu otrzymanego finansowania niż oferowanego ze źródeł alternatywnych (bankowych, rynku papierów wartościowych) i polepszonego dostępu do takich alternatywnych źródeł. Potwierdzają to przykłady z 2005 roku: władze spółki Pekao Faktoring usprawiedliwiają spadek obrotów w porównaniu do roku minionego zmianami dokonanymi w strukturze portfela klientów spowodowanymi przekazaniem części największych klientów, tj. generujących dla spółki największe obroty, do banku-właściciela (Bankowi Pekao SA), który przejął zadania związane z ich obsługą kredytową (i w ogóle finansową); z kolei przyczyn symbolicznego wzrostu swoich obrotów władze Eurofaktora upatrują w poprawiającej się kondycji obsługiwanych priorytetowych branż – energetyce i górnictwie. Tymczasem, inne spółki faktoringowe, zwłaszcza ukierunkowane na obsługę MSP odnotowywały

[217] Zob. też: P. Otto, *Rośnie zapotrzebowanie na faktoring eksportowy*, „Puls Biznesu" 14 sierpień 2003, s. 20.
[218] Zob.: A. Leder, *Staramy się dogonić Europę*, „Puls Biznesu" 7 listopad 2005, s. 26.
[219] M. Musioł, *Stałych taryf się nie stosuje*, „Puls Biznesu",10 kwiecień 2006, s. 27.
[220] G. Brycki, *Trzeba dobrze trafić*, „Rzeczpospolita" 27 maj 2005, s. 8.

znaczące przyrosty – Arvato Services Polska 56%, czy Bibby Factors Polska 27%[221]. Tym samym wskazane przykłady sugerują, że MSP można postrzegać jako element stabilizujący obroty faktorów, nie narażający na silne osłabienie popytu większych podmiotów na finansowanie za pomocą faktoringu w okresach poprawy koniunktury gospodarczej i odpływ takich klientów do innych instytucji finansowych (oferujących alternatywne źródła finansowania). Teza ta wydaje się logiczna i słuszna, zwłaszcza w kontekście struktury podmiotowej polskiej przedsiębiorczości (aż 98% udział przypada na przedsiębiorstwa małe i średnie, działające najczęściej w formie osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i znanego już zjawiska silnej konkurencji międzybankowej o dużych i stosunkowo nielicznych klientów (korporacyjnych)[222]. Zatem to właśnie obsługa MSP, a nie większych firm, jawi się jako właściwy sposób na przetrwanie faktorów. W tym należy upatrywać najważniejszych, bo determinujących egzystencję, obopólnych korzyści (dla faktora i MSP jako faktorantów).

Obserwowane zjawisko polepszającej się skłonności faktorów do obsługi MSP i do przejmowania ryzyka niewypłacalności kontrahenta faktorantów dobrze rokuje dla rzeczywistego wykorzystywania potencjału faktoringu. Nieodzowne jest w pierwszej kolejności oferowanie MSP, zarówno w jego transakcjach krajowych, jak i zagranicznych, realnego rozwiązania problemu luki płynności finansowej oraz redukcji ryzyka odbiorcy. Realność takiego rozwiązania jest jednakże determinowana wielkością i stabilnością zaplecza finansowego faktorów oraz stanem posiadanej przez nich infrastruktury techniczno-technologicznej i możliwościami jej rozwijania.

Obydwa czynniki mają przy tym różne znaczenie w obu grupach spółek faktoringowych: okołobankowych i niezależnych. Ci pierwsi zwykle są lepiej zabezpieczeni finansowo, ponieważ zapewnia je bank-właściciel. To pozwala na ograniczenie ryzyka zaprzestania finansowania faktoranta wynikającego z utraty płynności finansowej faktora. Poza tym korzystają oni z bazy informacyjnej banku, z którego się wywodzą – między innymi mają dostęp do informacji o klientach banku, co ułatwia im rozpoznanie rynku, trafną ocenę ryzyka, nie rodzi się m.in. problem sfinansowania bazy informacyjnej. Natomiast faktorzy niezależni takich ułatwień nie mają. Ich działalność jest finansowana albo kapitałem prywatnym, albo kredytami bankowymi, co wymusza presję utrzymania dobrej kondycji finansowej i zdolności kredytowej. Jednakże faktorzy okołobankowi współpracując z jednym bankiem (swoim właścicielem) narażeni są na zmiany w polityce współpracy banku z takim faktorem, na niebezpieczeństwo odebrania części portfela klientów i tym samym osłabienia podstawy dla osiągania satysfakcjonujących obrotów. Faktorzy niezależni cechują się współpracą z wieloma bankami

[221] J. Krajewski, *Wciąż na fali*, „Bank" 2006 nr 3, s. 28.
[222] Zob. np.: D. Korenik, *Konkurencja i konkurencyjność banków polskich....*, op. cit.

w kraju i za granicą; w Polsce rekordzistą pod tym względem jest Eurofaktor utrzymujący kontakty z 12 obsługującymi jego transakcje bankami. Współpraca tego typu przynosi obopólne korzyści – banki kierują do faktora mniejszych klientów wymagających finansowania, natomiast faktor odsyła w zamian do banku niektóre bardzo duże przedsiębiorstwa, w przypadku których rozwiązania proponowane przez bank będą bardziej efektywne i zbliżone do ich potrzeb. Trzeba jednak wyraźnie wskazać, że warunkiem sukcesu takiej współpracy, jej dalszego rozwijania, jest zwiększenie elastyczności banków w zakresie ustanawiania zabezpieczeń transakcji oraz ustępstw w postaci niższego kosztu pozyskania pieniądza[223]. Jest to szczególnie istotna kwestia, ważąca o przyszłości faktoringu świadczonego zarówno w bankach, jak i ich spółkach okołobankowych, ale też spółkach niezależnych występujących w roli kredytobiorcy.

Usługa faktoringu funkcjonuje w Polsce od zaledwie kilkunastu lat. Dynamika wzrostu obrotów faktoringowych sugeruje, że jest to branża obiecująca, tym bardziej, że wartość krajowego rynku usług faktoringowych nadal znacząco odbiega od średniej w Unii Europejskiej i tym bardziej, że polska gospodarka jest sporej wielkości.

Dla potrzeb ukierunkowania rozwoju biznesu banku istotna jest zarówno wielkość obecnego, jak i potencjał wzrostu określonego segmentu rynku finansowego. Dotychczasowe, zawarte w tej części opracowania stwierdzenie, iż rynek faktorinowy w Polsce jest obiecujący wymaga podparcia dodatkowymi argumentami, dającymi pełniejszy obraz mechanizmów tego rynku i perspektyw jego rozwoju. Przede wszystkim argumentów może dostarczyć analiza i ocena rynku faktoringowego na terenie Unii Europejskiej, którego część stanowi polski rynek i na który mogą być przenoszone – za pomocą wchodzących do Polski instytucji faktoringowych – wzorce z krajów Unii Europejskiej, i którego rozwój może się kształtować pod wpływem możliwego transferu wiedzy i doświadczeń faktorów zagranicznych.

3.3. Mechanizmy rozwoju oraz potencjał wzrostu rynku faktoringowego w Unii Europejskiej

Rozwój rynku faktoringowego w różnych krajach Unii Europejskiej (UE) nie jest równomierny. Obserwuje się zróżnicowanie rynków w krajach z dojrzałą i młodą gospodarką rynkową. W obrębie obydwu grup krajów rozwój ten także jest nierównomierny. Bez względu na istniejące zróżnicowania rozwojowe pokazuje się fenomen faktoringu – w każdym kraju Unii Europejskiej rynek faktoringu wzrasta. Pojawiają

[223] Zob. też.: J. Krajewski, op. cit., s. 28.

się pytania, jakie mechanizmy napędzają ów wzrost, jakie czynniki go ograniczają i prowadzą do silnego zróżnicowania tempa oraz kierunków rozwoju rynku faktoringowego, a także – co ważne z punktu widzenia celów tego opracowania – jakie znaczenie mają banki na tym rynku. Poznanie tej materii jest ważne dla określenia potencjału wzrostu rynku faktoringu, tak w kontekście określonych uwarunkowań danego kraju, jak też uwarunkowań, które by trzeba zmienić, aby w możliwie najwyższym stopniu MSP mogły trwale czerpać pożytki z posługiwania się faktoringiem.

Bez wątpienia warunkiem istnienia usługi faktoringu i jej rynkowego powodzenia jest odpowiedni popyt zgłaszany przez przedsiębiorców. W długim okresie o sile takiego rynku, jak każdego innego segmentu rynku finansowego, decyduje też szereg dodatkowych, specyficznych dla danego kraju czy obszaru, czynników o charakterze prawnym oraz mikro- i makroekonomicznym. Na podstawie przeglądu dotychczasowej literatury przedmiotu, dostępnych wyników fragmentarycznych badań rynku faktoringowego, opinii wyrażanych przez zagranicznych specjalistów w zakresie faktoringu można nakreślić pewien obraz działania, przekształceń i przyszłości rynku faktoringowego. Z pewnością nie jest to obraz kompletny, w pełni naukowo udowodniony, zbudowany na podstawie analizy bardzo szczegółowych i kompletnych danych statystycznych odnośnie rynku faktoringowego każdego z osobna kraju „unijnego". Utrudnienia dla pokazania właściwego obrazu rynku faktoringowego wynikają z z braku dostępu do specjalistycznych (bardzo kosztownych) raportów o rynku faktoringowym poszczególnych krajów, o ile takie w ogóle istnieją, oraz trudnego dostępu i niestety istniejących bardzo ubogich, fragmentarycznych danych, niepełnych krajowych i zagranicznych statystyk dotyczących faktoringu[224]. Pomimo tak poważnych niedostatków danych empirycznych i statystycznych, istnieje pewien dorobek wiedzy usprawiedliwiający próbę nakreślenia takiego obrazu. Bardzo pomocne wydają się być konkluzje sformułowane w interesującym – z poznawczego punktu widzenia – opracowaniu L. Klapper na temat dysproporcji rozwojowych rynków faktoringu. Autorka ta wraz z zespołem specjalistów podejmowała próby wykrycia zależności pomiędzy wielkością rynku faktoringowego a różnymi zmiennymi charakteryzującymi gospodarkę i stan prawny danych krajów. Mając na uwadze te konkluzje, przestawione w *The Determinants of Global Factoring* oraz dostępny w niektórych innych raportach materiał statystyczny, obraz ten można nakreślić z dwóch perspektyw: w podziale na kraje „starej" Unii Europejskiej (UE 15); kraje, które w ostatnim czasie do niej weszły (UE 8) i ogółem Unii Europejskiej (UE 25), oraz bez rozróżniania takich podziałów, lecz po-

[224] Właściwie jedynym kompleksowym źródłem informacji odnośnie rynków faktoringu jest coroczny raport o nazwie *World Factoring Yearbook*, którego dostępność jest z kolei ograniczona koniecznością jego zakupu. Istnieją ponadto ogólnodostępne raporty dotyczące faktoringu, przygotowane przez Greater London Enterprise Ltd. w 2003 roku i Bank Światowy w 2004 roku.

szukując wspólnych charakterystycznych czynników utrudniających i pomagających rozwojowi faktoringu w gospodarce kraju.

Opis w ujęciu ilościowym unijnego rynku faktoringowego, z uwypukleniem Polski, umożliwia zbiorcze zestawienie przetworzonych danych statystycznych zawartych w tabeli 3.4.

Tabela 3.4. Ilościowe ujęcie stanu rozwojowego polskiego rynku faktoringu na tle rynku unijnego (dane w %)

Charakterystyka			Polska	UE 15	UE 8	UE 25 (bez Malty)
1			2	3	4	5
Obrót	1998	Wartość rynku polskiego (mld euro, kol. 2)	0,61	0,21%	38%	0,21%
	2001		3,30	0,74	48,6	0,73
	2005		3,70	0,55	27,3	0,54
Stopa wzrostu 2001-2005			12	b.d.	99,50	b.d
Stopa wzrostu 1998-2005			508	137	747	140,37
Udział w PKB (2004 r.)			1,8	5,44	7,56 lub 2,34 bez Estonii	6,64 lub 5 bez Estonii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: danych statystycznych przedstawionych w M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell, *Financing small and medium-sized enterprises with factoring: Global growth in factoring and its potential in Eastern Europe*, The World Bank, Edition I, 2004; http://www.factors-chain; FCI Annual Review 2005, s. 20; http://www.facors.org.uk/members/statistics.asp; M. Litwin, *Usługa faktoringu w ofercie banków i instytucji faktoringowych w Polsce*, (opracowanie pod kierunkiem naukowym D. Korenik), AE we Wrocławiu, materiał niepublikowany; D. Podedworna-Tarnowska, *Światowy faktoring*, „Bank" 2005 nr 6, 48.

Wielkość obrotów polskiego rynku faktoringu stanowi zaledwie 0,55% wartości rynku UE 15. Na przestrzeni niespełna dekady liczba te niewiele się zmieniła. Natomiast porównując wielkość obrotów polskich do osiągniętych przez UE 8, to w 2001 roku relacja ta wynosiła prawie 50% obrotów, w 2005 roku około 27%, co tłumaczyć można mniejszą w porównaniu do pozostałych krajów UE 8 dynamiką wzrostu obrotów. Niemniej jednak Polska z 3,7 mld euro obrotu w 2005 roku jest liderem w grupie państw UE 8. W ogólności rynek faktoringu w UE 8 jest mały, jako że stanowi ledwie 6% całego rynku unijnego (pozostałe 94% przypada na rynek UE 15). Jednak stopa wzrostu rynku UE 8, podobnie jak naśladująca ją stopa wzrostu polskiego rynku, jest zdecydowanie wyższa od takowej dla krajów UE 15. W latach 1998-2005 była ona w Polsce niższa od średniej UE 8. Głównie ze względu na to, że lata 2001-2005 przyniosły tylko 12% przyrost obrotów, podczas gdy w innych krajach UE 8 przyrosty te były znacznie wyższe: w Czechach 135%, Słowenii, Słowacji i na Węgrzech znacznie ponad 200%. Biorąc pod uwagę kolejny miernik, tj. wartość rynku faktoringu w stosunku PKB, to Polska z wynikiem 1,8% pozostaje w tyle zarówno w stosunku do krajów UE 15 (uzyskana średnia 5,44%), jak i UE 8 (uzyskana średnia 7,56%). Z kolei gdyby pominąć szybko wzrastający rynek estoński, to udział Polski na tle UE 8 jest porównywalny. W tym miejscu warte odnotowania jest zaskakująco wysokie, wybijające się tempo wzrostu rynku estońskiego – odnotowuje się tam wysokie wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorców dzia-

łających w branży budowlanej, która z reguły nie cieszy się popularnością u faktorów w innych krajach; to pokazuje jednocześnie, że nie ma branż, które z pewnością trwale były i będą w przyszłości wykluczone z obsługi faktorów.

Z powyższego wynika, że rynki faktoringu są najmniejsze w krajach rozwijających się, które do niedawna przechodziły okres transformacji ustrojowej, i jednocześnie silnie wzrastają. Podpierając się tezami L. Klapper, na wielkość rynku faktoringu bardzo duży wpływ mają wskaźniki makroekonomiczne, takie jak wielkość eksportu czy wysokość kredytów bankowych w relacji do PKB. W krajach, które cechują się dużymi wartościami tych wskaźników, obroty rynków faktoringowych są znacznie większe. W pierwszym przypadku, duży wolumen eksportu oznacza z reguły większe zapotrzebowanie na faktoring międzynarodowy. W drugim zaś, wysoki popyt na faktoring wynika z potrzeby przedsiębiorców do skorzystania z takich usług, których banki nie chcą lub nie mogą świadczyć[225].

Z porównania relacji akcji kredytowej banków w sektorze prywatnym do PKB w latach 1996-2002[226], w grupie krajów UE 8 i UE 15, gdzie wartości te wynosiły odpowiednio: zdecydowanie poniżej 40% i z tendencją stałą, powyżej 79% i z tendencją wyraźnie wzrostową[227], można wnosić, że istnieje ogromna luka ilościowa w zakresie kredytowania sektora prywatnego w krajach UE 8. Zważywszy dodatkowo na struktury źródeł finansowania działalności prywatnego sektora przedsiębiorstw w krajach UE, w tym w Polsce (o czym sygnalizowano w rozdziale 2), z których wynika dominujący udział kredytów bankowych wśród źródeł finansowania obcego[228], to sugeruje bardzo wysoki potencjał wzrostu dla faktoringu.

Obroty rynków faktoringowych są też z reguły większe w krajach o niskich dochodach na mieszkańca. W takich krajach dominujące znaczenie dla rozwoju gospodarki ma sektor MSP. Logiczne wydaje się, że przy poważnej luce finansowania ze źródeł bankowych (poprzez kredyt bankowy) MSP muszą uciekać się do alternatywnych sposobów finansowania, np. faktoringu. Ponadto, rynki faktoringu są mniejsze w krajach o niskich wskaźnikach długu publicznego. Jest to efekt tego, że niski poziom długu publicznego jest odbierany jako oznaka słabego bezpieczeństwa systemu finansowego i niedostatku zaufania do banku centralnego. Takie środowisko nie sprzyja rozwojowi wszelkich form finansowania[229]. Nie trzeba mocno przekonywać, że zadłużenie polskiego sektora publicznego jest poważne, a zatem powinno dobrze rokować dla wzrostu rodzimego rynku faktoringu.

---

[225] L. Klapper, *Determinants of global factoring* ,World Bank, http://www.worldbank.org/research/

[226] Dla późniejszych lat brakuje porównywalnych danych statystycznych.

[227] Zob. wykresy wartości kredytów udzielanych sekytorowi prywatnemu jako procent PKB UE 15 i UE 8 zamieszczone w: M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell, op. cit., s. 23.

[228] M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell, op. cit., s. 24

[229] L. Klapper, *Determinants of global factoring*, op. cit.

Rynki UE 8 odstają od rynków UE 15 nie tylko pod względem ilościowym. Aby potencjał wzrostu rynku faktoringowego w Polsce, jak i innych krajach UE 8 się nie wyczerpał, musi być wzmocniony przez jego stronę jakościową. Warto zatem pokazać głównie jakościowe charakterystyki rynków faktoringowych w krajach UE 8 i UE 15, aby określić niedostatki rynków pierwszych, które jednocześnie stanowią ograniczenia dla zapewnienia długotrwałego potencjału wzrostu rynków UE 8, w tym rynku polskiego. W tym celu można by posiłkować się kolejnymi dwiema tezami L. Klapper.

Według jednej z nich wielkość rynków faktoringu jest determinowana jakością prawa danego kraju i efektywnością jego egzekwowania. Mocniejsze i wydajniejsze systemy wymiaru sprawiedliwości i ochrony inwestorów stymulują rozwój rynków finansowych i ich instrumentów, a kraje, które wypracowały takie systemy, mają z reguły lepiej rozwinięte i większe rynki kredytowe (jak podkreślano polski rynek kredytowy dla sektora prywatnego, szczególnie MSP jest mały). Z kolei według kolejnej tezy, obroty z tytułu usług faktoringowych wykazują tendencję wzrostową wraz ze zwiększeniem uprawnień faktorów i rozwojem rozwiązań prawnych sprzyjających sprawniejszemu przeprowadzaniu transakcji finansowych. Wyniki badań wskazują, że większe obroty faktoringowe mają te kraje, których prawo daje faktorom pierwszeństwo do wierzytelności, które skupili, w przypadku upadłości faktoranta.

Kraje UE 8, w tym Polskę, będące tzw. krajami *emerging markets*, cechuje nie tylko znacząca luka w poziomie rozwoju gospodarczego, ale również nieuporządkowany i niedojrzały system prawnofinansowy, zwiększający ryzyko działalności gospodarczej i utrudniający jej prowadzenie.

W polskiej gospodarce nadal występuje zjawisko zatorów płatniczych; wiele przedsiębiorstw odczuwa dotkliwe problemy w egzekwowaniu swoich należności, co w następstwie prowadzi do opóźnień w spłacie zobowiązań. Powstałe w ten sposób niedobory kapitału obrotowego stanowią największe zagrożenie dla firm, zwłaszcza mniejszych. Ma to m.in. związek ze słabą jakością polskiego obrotu gospodarczego. Systemy prawa i wymiaru sprawiedliwości są niedostatecznie zreformowane (sa opieszałe i niesprawne), zarówno w Polsce, jak i w innych krajach UE 8, dotyczy to również problematyki faktoringu (zob. tab. 3.5).

Oczywiste jest, że bariery prawne dla bezpiecznej działalności gospodarczej i rozwoju MSP oraz potencjalnych ich partnerów finansowych muszą być znoszone. Będzie to sprzyjało rozwojowi wszystkich sposobów finansowania, w tym faktoringu. Jednak nawet przy niedostatecznie rozwiniętym środowisku prawnofinansowym działalności gospodarczej poważne szanse na rozwój ma faktoring. Jest to swoisty fenomen. To właśnie ograniczony dostęp do finansowania bankowego w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem sektora prywatnego na kapitał obrotowy i z niską jakością

Tabela 3.5. Charakterystyka rynków faktoringu krajów UE 8

Element charakterystyki	Przekrojowa charakterystyka państw UE 8
Kwestie podatkowe	Strukturę podatkową uznaje się za jedną z najważniejszych determinant określających rentowność korzystania z usługi faktoringu jako sposobu finansowania. Zastosowane rozwiązania podatkowe różnią się w poszczególnych krajach. Odsetki od udzielonej przez faktora zaliczki objęte są podatkiem VAT tylko na Litwie. W Estonii, Łotwie, Słowenii i Litwie opodatkowane VAT-em są także opłaty z tytułu wykonywania dodatkowych usług związanych z zarządzaniem należnościami. W pozostałych czterech państwach ten typ podatku nie występuje. Ponadto, w żadnym z państw nie funkcjonują opłaty skarbowe nakładane na transfery dokumentów w transakcji faktoringu, co jest uważane za istotną zaletę, bowiem w wielu krajach stosowanie opłat skarbowych było głównym ograniczeniem rozwoju usługi.
Specyficzne dla polskiego rynku kwestie prawnofinansowe	Jedynie w Polsce straty poniesione przez faktorów niebankowych w wyniku złych długów nie są wliczane do kosztów uzyskania przychodów. Rodzi to problem nierównych zasad działania faktorów na rynku. Brak jest precyzyjnych zasad ustalania podstawy opodatkowania podatkiem VAT usługi ściągania długów i usługi faktoringu. Nierozstrzygnięta jest kwestia sprzedaży przez faktorantów tzw. wierzytelności własnych.
Regulacje i nadzór rynku	Respondenci – wszyscy są bankowymi filiami prowadzącymi działalność faktoringową – z Czech, Polski, Słowacji i Słowenii, wskazali, że nie są poddawani żadnemu nadzorowi. W Estonii, Litwie i Łotwie nadzór nad działalnością faktorów sprawują banki centralne (dotyczy faktorów będących bankami lub ich filiami). Na Węgrzech faktorzy prywatni podlegają nadzorowi Hungarian Financial Supervisory Authority. W krajach, gdzie działalność faktorów jest nadzorowana, zobowiązani są oni do składania corocznych raportów. Regulacje co do faktoringu międzynarodowego występują na Litwie i Łotwie. Węgry, Łotwa, Litwa i Słowenia to państwa, gdzie rozpoczęcie i prowadzenie działalności faktoringowej obarczone jest wymogiem minimalnego kapitału. W pozostałych czterech takich ograniczeń nie ma.
Struktura własnościowa faktorów	Dominacja faktorów okołobankowych w większości państw UE 8.
Rozwiązania prawne w zakresie faktoringu	Tylko cztery państwa, Estonia, Łotwa, Słowenia i Litwa, posiadają wypracowane ramy prawne wyróżniające i legitymujące działalność faktoringową i podmioty ją wykonujące. Obroty rynków faktoringu w tych krajach, mierzone procentowym udziałem w PKB, są wyższe.
Wykorzystywane rodzaje faktoringu	66% umów faktoringu krajowego i 35% faktoringu międzynarodowego dotyczy faktoringu niepełnego. Wszystkie kraje stosują jawną formę umów. Jedną z przyczyn takiego stanu jest niski stopień zaufania faktorów do zdolności płatniczej dłużników faktoringowych, co ma związek z elementem następnym charakterystyki (słabej i niewydajnej infrastruktury informacyjnych baz danych).
Źródła informacji na temat przedsiębiorców	Faktorzy z państw UE 8 korzystają z dwóch źródeł informacji. Część z nich korzysta z baz danych wyspecjalizowanych biur kredytowych i innych podobnych instytucji. Inni opierają się na własnych bazach danych. Faktorzy są świadomi, że posiadane przez nich bazy danych nie osiągnęły jeszcze rozmiarów jak dla innych, zewnętrznych źródeł, szczególnie jeśli chodzi o informacje na temat dłużników.

Tabela 3.5. cd. Charakterystyka rynków faktoringu krajów UE 8

Element charakterystyki	Przekrojowa charakterystyka państw UE 8
Ewentualny środek zaradczy na niedoskonałości infrastruktury informacyjnych baz danych	Środka zaradczego do czasu zlikwidowania tej niedoskonałości można upatrywać w specjalnej odmianie faktoringu, tj. faktoringu *reverse repo*. W „zwykłym" faktoringu faktor nabywa wierzytelności od określonej liczby faktorantów, handlujących z bardzo dużą ilością kontrahentów, odnośnie których musi on zebrać informacje i skalkulować ich ryzyko kredytowe. Formuła *reverse factoring* ogranicza tę liczbę. Faktor nawiązuje współpracę z wybranymi dłużnikami, najczęściej dużymi podmiotami o bardzo dobrej kondycji finansowej, na temat których łatwo zgromadzić potrzebne informacje, i skupuje faktury od licznego grona ich dostawców. W efekcie ryzyko transakcji jest niższe, co skłania faktorów do oferowania tym dostawcom bezregresowej wersji umowy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell, op. Cit., s. 26-27; L. Klapper, *The role of reverse factoring in supplier financing of small and medium sized enterprises*, http://www.worldbank.org/research/, s. 10-13; J. Czarecki, op. cit., s. 2; A. Dębiec, op. cit., s. 30.

obrotu gospodarczego stanowią bodźce, które stymulowały i nadal stymulują w krajach rozwijających się popyt na faktoring i potrzebę udoskonalania samej usługi (przykład faktoringu *reverse repo*, z tabeli 2.5). Dostrzega się, że właśnie rynki wschodzące są środowiskiem, w którym uaktywniają się różnorakie zalety konstrukcyjne usługi faktoringu. Należałoby zgodzić się z poglądem, że dzięki tym właśnie zaletom, faktoring ma rację bytu na tych rynkach, a co więcej – powinien odegrać znaczącą rolę w dalszym ich rozwoju. Podobnie przekonanie wyrażają badacze unijnego rynku faktoringowego, eksponując następujące zalety faktoringu[230]:

- należności będące przedmiotem faktoringu nie wchodzą w skład majątku przedsiębiorstwa w stanie upadłości. Ta zaleta może być szczególnie istotna w krajach rozwijających się, gdzie systemy sądownictwa są z reguły prymitywne i nieefektywne;
- usługa faktoringu ma przewagę nad innymi źródłami finansowania w zakresie dostarczania środków finansowych MSP o najbardziej ryzykownym profilu działalności. Jest to szczególnie ważne ze względu na to, że właśnie rozwój tego sektora podmiotów gospodarczych napędza całą gospodarkę *emerging markets* w pościgu za poziomem rozwoju krajów zachodniej Europy;
- faktoring, jako sposób finansowania, sprawdza się lepiej od innych alternatywnych możliwości, np. kredytu bankowego, w przypadku udzielania wsparcia finansowego podmiotom gospodarczym, co do których występują trudności w zgromadzeniu informacji na temat ich kondycji i wiarygodności finansowej. Faktorzy opierają swoje decyzje o udzieleniu finansowania na jakości wierzytelności, które mają wykupić, a nie na zdolności kredytowej podmiotu. Słaba infrastruktura w zakresie dostępności i jakości informacji o podmiotach gospodarczych, przejawiająca się

[230] M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell, op. cit., s. 22-23.

między innymi w ubogich i nieefektywnych standardach rachunkowości oraz niedoborem zaudytowanych sprawozdań finansowych, to często występujący problem w krajach rozwijających się, a w szczególności w sektorach MSP;

- faktoring może być szczególnie użyteczny dla MSP, które rozpoczynają eksport do krajów rozwiniętych. Jest wielce prawdopodobne, że faktorzy działający w tych krajach zgromadzili już bogate zbiory informacji odnośnie importera. Dodatkowo bezpieczeństwo takich transakcji zapewnia ich ubezpieczanie oraz fakt uczestnictwa faktorów krajowych w międzynarodowych organizacjach, takich jak na przykład FCI.

Co ważne, fenomen faktoringu nie odnosi się tylko do krajów rozwijających się. Odnosi się także do krajów z dojrzałą gospodarką rynkową, a trzeba oczekiwać, że polska gospodarką taką się stanie. Warto zatem prześledzić na czym ten fenomen polega w krajach UE 15[231]. Pomocna, stanowiąca punkt wyjściowy, będzie zawartość tabeli 3.6 i 3.7.

Tabela 3.6. Wybrane elementy charakteryzujące stan rozwojowy rynku faktoringowego w krajach UE 15

Kol. 1	Kol. 2	Kol. 3	Kol. 4	Kol. 5	Kol. 6	Kol. 7	Kol. 8
Kraj	Stopa wzrostu obrotów faktoringowych w okresie 1998-2005	Przyrost procentowego udział obrotów faktoringowych w PKB, w okresie 1998-2004	Liczba faktorów na koniec roku		Procentowy udział faktorów bankowych i ich spółek okołobankowych w strukturze własnościowej faktorów	Średni termin płatności w dniach (2002 rok)	Minimalne wymagania faktorów odnośnie wysokości obrotów faktorantów
			1998	2005			
Austria	+	+	3	3	100	31	500
Belgia	+	+	9	6	80	52	25
Dania	+	+	10	9	60	30	b.d.
Finlandia	+	+	4	4	100	26	500
Francja	+	+	30	25	b.d.	58	b.d.
Niemcy	+	+	12	40	50	31	2500
Grecja	+	+	4	10	100	83	300
Irlandia	+	+	6	6	100	56	500
Włochy	+	+	65	40	10	78	Brak
Holandia	+	+*	b.d.	5	b.d.	43	b.d.
Portugalia	+	+	b.d.	10	b.d.	70	b.d.
Hiszpania	+	+	20	19	90	71	b.d.
Szwecja	+	+	12	64	56	36	b.d.
Wlk. Brytania	+	+	27	100	26	41	100
Luksemburg	+*	+*	0	1	b.d.	47	b.d.
RAZEM	+	+	**202**	**342**		**50**	

Legenda:

+ oznacza wartości rosnące; – oznacza wartości spadkowe

* Luksemburg, przyrost odnotowany w 2004 roku (wcześniej obroty zerowe)

* Holandia, w okresie 1998-2000 odnotowano spadek, potem sukcesywny wzrost

Źródło: Opracowanie na podstawie: *Analysis of use of factoring*, ETD/00/503408 – Final Report, Greater London Enterprise Ltd., February 2003, s.3, 41, 50, 53, 57, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/factoring_en.pdf.; http://www.factors-chain.com; FCI Annual Review 2005, s. 20.

[231] Dla potrzeb poniższego wywodu posiłkowano się w znacznej mierze materiałem przedstawionym w: M. Litwin, op. cit.

Tabela 3.7. Kształtowanie się krajowych wskaźników dotyczących obrotów faktoringowych na tle średniej obrotów faktoringowych dla UE 15

Kol. 1	Kol. 2	Kol. 3	Kol. 4	Kol. 5
Kraj	Stopa wzrostu obrotów na tle średniej	Procentowy udział obrotów faktoringowych w PKB, na tle średniej (dla danego roku)		
		1998	2000	2005
Austria	–	–	–	–
Belgia	+	–	–	–
Dania	+	–	–	–
Finlandia	–	+	+	+
Francja	–	–	–	–
Niemcy	+	–	–	–
Grecja	+	–	–	–
Irlandia	+	+	+	+
Włochy	–	+	+	+
Holandia	–	+	–	–
Portugalia	+	+	+	+
Hiszpania	+	–	–	–
Szwecja	+	+	+	+
Wlk. Brytania	+	+	+	+
Luksemburg	–	–	–	–
ŚREDNIA dla UE 15 (w %)	137	3,51	4,42	5,44

Legenda:
+ oznacza wartość powyżej średniej dla UE 15
– oznacza wartość poniżej średniej dla UE 15
Źródło: Opracowanie na podstawie: *Analysis of use of factoring*, op. cit., s. 57.

Intrygujące są jednoznaczne wzrosty obrotów faktoringowych i znaczenie faktoringu wyrażone za pomocą udziałów procentowych w PKB dla każdego kraju „starej" Unii (tab. 3.6, kol. 1 i 2). W latach 1998-2005 obroty faktoringowe w skali całej UE 15 sukcesywnie rosły, w rezultacie poprawiając średnią stopę do poziomu 137%. Aczkolwiek w różnym stopniu poszczególne kraje przyczyniły się do poprawy stopy wzrostów obrotów faktoringowych dla całej UE 15 (tab. 3.7, kol. 2). Podobnie, w różnym stopniu przyczyniły się do poprawy udziału faktoringu w tworzeniu PKB w skali całej UE 15 (tab. 3.7, kol. 3). W najkorzystniejszym świetle z punktu widzenia wzrostu unijnego rynku faktoringowego i jego znaczenia dla tworzenia unijnego PKB przedstawiają się: Wielka Brytania, Irlandia, Portugalia, chociaż dobrze wypadają również inne kraje, zwłaszcza w ostatnim czasie Hiszpania, Grecja. Natomiast najsłabsze, choć pozytywne wyniki osiągnęły Austria, Francja, Holandia, Luksemburg. Taki jest obraz dynamiki wzrostu rynku faktoringowego w UE 15, ale nie mniej ważny jest obraz tego rynku pod względem jego opanowania przez poszczególne kraje. Zdecydowanymi liderami, wykazującymi największe udziały w obrotach „starej" Unii, są kolejno: Wielka Brytania (bezsprzecznie najsilniejsza pozycja rynkowa), Włochy, Francja, Hiszpania i Niemcy. Jeszcze w latach 70. obroty generowane przez faktorów z pierwszej trójki stanowiły blisko

połowę całości faktoringu europejskiego[232]. Kolejne etapy poszerzania UE, które miały miejsce w latach 80. i 90., przyczyniły się niewątpliwie do szybszego rozwoju tej usługi w innych krajach – tych wyżej wyróżnionych jako mających najlepsze charakterystyki dynamiki faktoringu – i tym samym do wzrostu ich znaczenia na unijnym rynku faktoringu. Warto podkreślić, iż szczególnie silne wrażenie nadal robi Wielka Brytania – choć rynek faktoringu funkcjonuje tam już kilkadziesiąt lat i w związku z tym osiągnął pewien stopień dojrzałości, to zdołał wzrosnąć w latach 1998-2005 o kolejne 182%. Zestawiając wyniki dotyczące dynamik z wynikami dotyczącymi wielkości rynku faktoringowego w poszczególnych krajach, można spostrzec zmniejszanie się dotychczasowej przewagi niezaprzeczalnych liderów z ich najbardziej dojrzałymi rynkami faktoringu (Wielka Brytania, Włochy). Rynek faktoringu szybko zyskuje na znaczeniu szczególnie w tych krajach, które odnotowały największą stopę wzrostu obrotów faktoringowych w analizowanym okresie (szczególnie Irlandii i Portugalii).

Wzrost znaczenia faktoringu w gospodarce unijnej jest tym bardziej istotny, że miał miejsce w czasie obowiązywania historycznie niskich poziomów stóp procentowych w Europie. Wysokość stóp procentowych determinuje koszt kredytu bankowego, a instrument ten, zwykle postrzegany jest jako alternatywa dla faktoringu przy finansowaniu działalności przedsiębiorstw. Nie mając danych odnośnie dynamiki wzrostu udzielanych kredytów gospodarczych w tym okresie, nie można jednoznacznie stwierdzić, czy mimo niskich stóp procentowych, a tym samym atrakcyjnych cen kredytów, finansowanie faktoringiem było przez przedsiębiorców cenione wyżej i dlatego zyskał on na znaczeniu. Jest to zresztą wątpliwe. Bardziej rozsądnym wydaje się być wytłumaczenie, że faktoring jest postrzegany i wartościowany przez przedsiębiorców, w szczególności z sektora MSP (bo taki obsługują głównie faktorzy za granicą[233]) nie tylko poprzez jego funkcję finansowania, ale także przez pryzmat towarzyszących usług dodatkowych[234]. Mocniejszych argumentów dla słuszności tego stwierdzenia dostarczyłby zapewne przegląd struktury rodzajowej wykorzystanych przez użytkowników usług faktoringowych. Jednakże na ten temat praktycznie nieosiągalne są kompletne najnowsze dane i informacje, pewnych sugestii dostarczać może jedynie dostępny materiał za 2000 rok.

Z przeglądu najnowszych ofert faktorów, literatury minionego okresu oraz materiału faktograficznego z okresu do 2000 roku, wynika, że usługa faktoringu w ofercie rynkowej w UE 15 obejmuje trzy podstawowe rodzaje faktoringu – faktoring pełny (*non-recourse factoring*), faktoring niepełny (*recourse factoring*) i faktoring dyskontowy (*invoice discounting*). Zakres dwóch pierwszych rodzajów usługi, w zależności od potrzeb fakto-

[232] D. Podedworna-Tarnowska, op. cit., s. 47.

[233] Około 50% przedsiębiorców korzystających z ich usług osiąga roczne obroty poniżej 2 mln euro, proc. mniejsze niż 5 mln euro i aż 91% mniejsze niż 15 mln euro. Zob.: *Analysis*, op. cit., s. 8.

[234] Podobny sąd został wyrażony w: *Analysis*, op. cit., s. 57.

ranta, obejmuje oprócz finansowania, także usługi dodatkowe związane z badaniem zdolności kredytowej kontrahentów faktoranta (*credit services)* oraz zarządzaniem jego należnościami i ich windykacją (*collection services*)[235]. W większości krajów przeważała w umowach niepełna forma faktoringu. Wyjątkami pod tym względem były Francja i Włochy, gdzie najwięcej umów dotyczyło faktoringu z przejęciem przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużników (w każdym znacznie powyżej 50%), a nawet Hiszpania (chociaż ze znacznie już mniejszym udziałem, około 35%). Frapujący jest też przypadek Wielkiej Brytanii, choć tam faktoring pełny ma mniejsze znaczenie (ze względu na jego wyraźną specyfikę, przypadek ten zostanie omówiony w dalszej kolejności).

W ogólności można powiedzieć, że faktoring pełny jest częściej oferowany przedsiębiorcom działającym w krajach najbardziej rozwiniętych gospodarczo, które wypracowały efektywne systemy pozwalające na weryfikację wiarygodności kredytowej podmiotów gospodarczych. Natomiast w krajach o mniejszym poziomie rozwoju gospodarczego (i tzw. *emerging markets*, na co już wcześniej wskazano) ze względu na duże trudności w oszacowaniu ryzyka niewypłacalności, dominuje faktoring z regresem[236]. Za logiczną tendencję uznać można zwiększanie się liczby umów zawieranych w oparciu o faktoring pełny wraz ze wzrostem gospodarczym w danym kraju. Potwierdza to przykład Włoch, gdzie w 2000 roku faktoring pełny stanowił 53% zawartych umów, w 2002 już 69%[237], a 2004 roku 65%[238]. Warto podkreślić, że te trzy kraje mają niewątpliwy istotny wkład w wyniki charakteryzujące rynek unijny (tab. 3.6 i 3.7). Zwiększone możliwości wykorzystywania faktoringu pełnego w tych krajach mogą zatem w pewnym stopniu tłumaczyć wzrost zainteresowania przedsiębiorców faktoringiem w warunkach niskich stóp procentowych (i tym samym niskich cen kredytów bankowych). Poza tym, im dłuższe są średnie w danym kraju terminy spłaty zobowiązań w obrocie gospodarczym, tym droższy staje się kredyt bankowy lub też nie jest dostępny w wystarczającej kwocie dla pokrycia luki płynności, a zatem przedsiębiorcy będą próbować pozyskać środki pieniężne (krótkoterminowy kapitał obrotowy) z innych źródeł, np. od faktorów. Można tu dodatkowo podeprzeć się opinią przedsiębiorców z Włoch, Grecji, Portugalii i Hiszpanii, którzy odczuwają jako trudny dostęp do kredytu bankowego[239]. We Francji, Włoszech i Hiszpanii uwagę zwracają wyższe średnie terminy płatności na tle średniej dla UE 15 (tab. 3.6, kol. 7). Podobnie jest także w Grecji, Irlandii, Belgii, Portugalii, tj. w krajach o wysokiej dynamice

[235] Zob. m.in.: L. Klapper, *The role of reverse factoring in supplier financing of small and medium sized enterprises*. http://www.worldbank.org/research/, s. 7.
[236] L. Klapper, *The role of reverse factoring…*, op. cit., s. 7.
[237] D. Muschella, *The Italian Factoring Industry*. Materiały konferencyjne World Bank Warszawa 23-24 październik 2003.
[238] World Factoring Yearbook 2005, s. 77.
[239] Zob.: *Analysis*, op. cit., s. 3.

rozwoju obrotów faktoringowych, mimo, że w większości z nich dominuje nadal faktoring niepełny[240]. Poza tym w tych wszystkich[241] krajach, wziąwszy pod uwagę minimalne wymogi faktorów odnośnie wysokości obrotów faktorantów (tab. 3.6. kol. 8), dostępność faktoringu dla mniejszych firm i tym samym najbardziej narażonych na utratę płynności bieżącej, jest raczej duża (a szczególnie we Włoszech i Belgii, choć również w Grecji i Irlandii). Zastrzec jednak trzeba, że dostępność nie jest tak samo duża dla firm z niektórych branż – faktorzy są mniej lub nie są skłonni do wykupywania faktur wystawianych przez firmy działające w branżach, w których specyfika obrotu utrudnia finansowanie za pomocą faktoringu (preferują oni sektory, w których przedmiotem obrotu są towary i usługi nieobejmujące dodatków w postaci serwisu czy gwarancji, czyli produkty określane często mianem *sell and forget products*). Dobra dostępność faktoringu nawet, gdy dotyczy to faktoringu niepełnego, przy istnieniu z reguły innych uwarunkowań działalności przedsiębiorców (nieefektywnych procedur zarządzania należnościami i oceny zdolności płatniczej kontrahentów), stymuluje do korzystania z faktoringu wraz z jego usługami dodatkowymi.

Prawdopodobnie zdecydowanie inaczej wygląda sytuacja w krajach, gdzie średni czas spłaty zobowiązań jest wyraźnie krótszy niż średnia dla UE 15, a więc w Niemczech, Austrii, Finlandii, Danii, Szwecji, Holandii. Ponadto, przyglądając się strukturze zawieranych umów faktoringowych powstaje wrażenie, że faktorzy w tych krajach koncentrują się na faktoringu niepełnym (np. w Austrii w 90%, Szwecji w 80% dominuje faktoring niepełny[242]), podczas, gdy w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania MSP prawdopodobnie dominują, w blisko 96% źródła bankowe (46% przypada na kredyt bankowe i 50% na overdraft)[243].

W tym miejscu nasuwa sie pytanie o strukturę własnościową faktorów w tych krajach. Zrozumiałe jest, że w systemach finansowych zorientowanych bankowo, gdy stronę podażową dla faktoringu tworzą głównie banki i ich spółki faktoringowe, oraz przy względnie krótkich terminach płatności zobowiązań w obrocie gospodarczym, banki są skłonne preferować udzielanie kredytów niż świadczenie bardziej skomplikowanego faktoringu. Rzeczywiście w krajach tych, z wyjątkiem Włoch i Wielkiej Brytanii, zdecydowaną większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe jeszcze w 2000 roku stanowili faktorzy bankowi i będące w ich posiadaniu filie zajmujące się tą usługą. W niektórych państwach, jak Austria, Finlandia, Grecja czy Irlandia, na rynku działają tylko faktorzy bankowi. Taki stan rzeczy jest wynikiem dosyć ostrych

[240] Nie można tak jednoznacznie powiedzieć o Irlandii i Portugalii, ze względu na brak danych na ten temat. Zob.: GLE Study Survey Qestionnaire 2002 lub *Analysis of use of factoring*, op. cit., s. 64.
[241] Nie jest zupełnie pewne w stosunku do krajów, o których tej informacji brakuje (czyli Portugalii i Hiszpanii).
[242] Brak jest danych dla krajów: Niemcy, Dania, Holandia.
[243] Zob.: Exco Grant & Thornton Business Survey of SMEs 2001.

barier wejścia na rynek faktoringowy niezależnych od banku firm faktoringowych. Naturalną barierą są na przykład korzyści skali[244] (e*conomies of scale*), jakie odczuwają i z jakich korzystają świadczące faktoring banki i ich filie. Wyrażają się one głównie wysokimi zasobami kapitałowymi, dzięki którym faktorzy ci mogą pozwolić sobie na finansowanie linii faktoringowych o dużej wartości, a także posiadaną przez nich bazą infrastrukturalną, znacznie ograniczającą koszty świadczenia usługi. Dodatkowo firmy faktoringowe mogą napotkać szereg innych barier o charakterze regulacyjnym i prawnym, objawiających się przykładowo formalnym ograniczeniem możliwości wejścia na rynek faktoringowy tylko do takich instytucji finansowych, jak banki i ich filie. Niemniej jednak konkurencja na rynku faktoringowym rozszerza się[245], czego przejawem jest znacznie zwiększająca się liczba graczy po stronie podaży faktoringu. W UE 15 w 2005 roku funkcjonowało już łącznie 342 faktorów. W porównaniu do 1998 roku ich liczba wzrosła o prawie 70%. W Austrii, Danii, Finlandii, Irlandii i Hiszpanii rynek dzieli mniej więcej taka sama liczba podmiotów. W części państw, jak na przykład Francja czy Włochy, liczba faktorów zmniejszyła się, co tłumaczone jest procesami koncentracji w postaci fuzji i przejęć wewnątrz branży. Uwagę zwraca 270% wzrost liczby oferentów faktoringu w Wielkiej Brytanii oraz analogiczny, 433% wzrost w Szwecji i 233% w Niemczech. Tak duże zmiany są wynikiem wejścia na te rynki nowych, mniejszych i niezależnych od banku faktorów oraz penetracją tych rynków przez faktorów zagranicznych, która zaowocowała powstawaniem ich filii i przedstawicielstw. Tym samym banki nie mogą być całkiem bierne w rozwijaniu oferty faktoringowej, choćby dlatego, żeby utrzymać lepszą pozycję w sektorze bankowym. Rosnąca liczba podmiotów świadczących usługi faktoringowe jest odbierana jako czynnik sprzyjający wzrostowi konkurencji w tym sektorze. Większa konkurencja w branży powinna pozytywnie wpływać na jej przyszły rozwój i wzrost w skali całej Europy. Zwłaszcza, jeżeli czynnikiem napędzającym konkurencję jest rozgrywająca sie ostra konkurencja pomiędzy faktorami niezależnymi. Doskonałym tego potwierdzeniem jest struktura własnościowa i liczba faktorów w Wielkiej Brytanii i Włoszech (w których banki i ich spółki już w 2000 roku dysponowały małym udziałem). Intensyfikacji konkurencji na rynku faktoringu, szczególnie tej pomiędzy niezależnymi spółkami faktoringowymi, towarzyszą pewne zjawiska, które postrzegane są jako zalety dla strony popytowej i gospodarki jako całości, oraz dla przyszłości rynku faktoringowego. Są to:

- innowacyjne produkty, które oferują przedsiębiorcom lepszą jakość, niższe koszty użytkowania i większy stopień dopasowania do potrzeb;
- większa dostępność usługi faktoringu dla mniejszych przedsiębiorstw i tych, które nie mogą współpracować z faktorami bankowymi;

[244] Efekty polegające na obniżeniu jednostkowych kosztów wytworzenia w wyniku wzrostu rozmiarów działalności i w ten sposób zmniejszeniu jednostkowych kosztów stałych.

[245] *Analysis...*, op. cit., s. 51-53.

- firmy faktoringowe, walcząc o większy udział w rynku, muszą być bardziej skupione na aspektach marketingowych swojej działalności. Poprzez promowanie usług faktoringowych uzyskany zostanie efekt większej świadomości istnienia takiej usługi, a także wiedzy na temat istoty jej funkcjonowania, zarówno wśród przedsiębiorców, jak i doradców finansowych.

Takie innowacyjne produkty pojawiają się m.in. w Wielkiej Brytanii. Jak sygnalizowano jest to rynek specyficzny i nawet mogący stać się swoistym akceleratorem innowacji w zakresie faktoringu w innych krajach. Warto zatem przyjrzeć się nieco bliżej temu rynkowi i jego produktom.

W Wielkiej Brytanii w 2000 roku ponad 80% umów dotyczyło faktoringu dyskontowego. Ten rodzaj finansowania jest często określany jako skrzyżowanie faktoringu z dyskontem weksli. Polega na odsprzedaży przez firmę faktur (tylko wybranych) spółce faktoringowej bez poinformowania o tym fakcie odbiorców-dłużników. Finansowanie tego typu zawsze ma charakter regresowy wobec sprzedającego należności. Z instrumentu tego korzystają głównie przedsiębiorstwa duże o dobrej kondycji finansowej, które dysponują znacznymi aktywami i mają własny system zarządzania kredytowego[246]. Zazwyczaj zakres tej usługi ogranicza się tylko do funkcji finansowania, niekiedy oferowane jest dodatkowo prowadzenie ksiąg rachunkowych[247].

Zastanawiające są przyczyny dominacji na rynku brytyjskim właśnie tej formy faktoringu. W literaturze przedmiotu przeważa pogląd, że powstanie i rozwój faktoringu dyskontowego to efekt braku zaufania przedsiębiorców brytyjskich do standardowych form faktoringu. Ich postawa wynikała mianowicie z niechęci do informowania dłużników o zawarciu umowy faktoringu oraz ujawniania i przekazywania faktorom, wymaganych przy zwykłym faktoringu, informacji na temat własnej kondycji finansowej. Powszechne było utożsamianie finansowania za pomocą faktoringu z okazaniem własnych słabych stron i w rezultacie traktowanie możliwości skorzystania z tej usługi jako ostateczności. Mając do czynienia z tak specyficznymi potrzebami przedsiębiorców, w 1980 roku faktorzy brytyjscy wprowadzili na rynek innowacyjny produkt – faktoring dyskontowy. Finansowanie przy jego użyciu zapewniało poufność (*confidential financing*) i było znacznie tańsze. Faktoring dyskontowy błyskawicznie zyskał popularność osiągając roczną stopę wzrostu obrotów na poziomie 20% i w szybkim czasie zdeklasował pod tym względem pozostałe oferowane formy faktoringu[248]. Znaczenie tej usługi rośnie nadal. W 2005 roku faktoring dyskontowy był przedmio-

[246] M. Tokarski, *Faktoring w małych…*, op. cit., s. 72.
[247] P. Rawa, *Faktoring – specyficzna forma finansowania krótkoterminowego*, „Handel Zagraniczny" 1993 nr 2, s. 10.
[248] T. Deacon, M. Whale, *When is invoice discounting not invoice discounting?* „Credit Control" 2004, zeszyt 25, s. 29-30.

tem 83% umów zawartych przez faktorów stowarzyszonych w brytyjskiej The Factors & Discounters Association (FDA)[249]. Inne statystyki pokazują pozytywne efekty tej usługi dla obrotu gospodarczego. Wielka Brytania jest uważana za kraj o stosunkowo długich terminach regulowania zobowiązań. Niemniej jednak FDA wskazuje w swoich raportach, że odbiorcy firm korzystających z faktoringu dyskontowego mają tendencję do szybszej płatności faktur. W 2001 roku czas zapłaty wynosił średnio 76,7 dnia, a w 2005 już 62,2 dnia[250].

Wyniki badań rynkowych przeprowadzonych w listopadzie 2005 roku przez firmę Demica, zajmującą się opracowywaniem rozwiązań z zakresu sekurytyzacji i faktoringu, sugerują, że faktoring dyskontowy będzie się rozwijał także w innych krajach. Szacuje się, że do 2007 roku 86% firm zajmujących się świadczeniem usług faktoringowych będzie miało w swojej ofercie opcję faktoringu dyskontowego. To odpowiedź faktorów na potrzeby i preferencje przedsiębiorców[251]. Intrygujące są kolejne, wyłaniające się nowe przydatności faktoringu dyskontowego.

Po pierwsze, okazuje się, iż MSP zaczęły wykorzystywać tę usługę nie tylko do finansowania kapitału obrotowego, ale coraz częściej używają jej do finansowania różnych transakcji, szczególnie tzw. MBO (*Management Buy Out)* i MBI (*Management Buy In*)[252]. Chociaż nie ma oficjalnych danych liczbowych wyrażających wielkość użycia faktoringu dyskontowego to tego typu operacji, to według szacunków RBS Commercial Services około 20% funduszy przeznaczonych na MBO lub MBI jest uzyskiwana poprzez faktoring dyskontowy. Środki pozyskane dzięki tej usłudze służą także refinansowaniu inwestycji w czasie jej trwania, zastępując na przykład finansowanie kredytem[253].

Po drugie, faktoring dyskontowy łączyć się może z problematyką faktoringu międzynarodowego. I jest to ważne, bowiem w ogóle faktoring międzynarodowy stopnio-

---

[249] http://www.factors.org.uk/

[250] L. Cowley, *Invoice discounting: growing use and sophistication*, „European Venture Capital Journal", May 2003 Issue 102, s. 12; http://www.factors.org.uk/

[251] Tylko 2% ankietowanych firm wyraziło zainteresowanie outsourcingiem zarządzania własnymi należnościami, podczas gdy dla aż 62% najważniejszym elementem usługi faktoringu jest możliwość dostępu do finansowania niepochodzącego od banku. Na pytanie, dlaczego rynek faktoringu dyskontowego rozwija się szybciej niż rynek standardowych, pełnych usług faktoringowych, 45% respondentów odpowiedziało, że decyduje o tym niższy koszt faktoringu dyskontowego, 37% wskazało nasycenie i bardzo dużą konkurencję na rynku faktoringu właściwego, natomiast 28% przypisało tą tendencję rosnącej chęci firm do samodzielnego kontrolowania struktury odbiorców. Dodatkowym elementem określonym przez respondentów jako kluczowy dla rozwoju faktoringu dyskontowego jest jego poufność. W skali od 1 do 10, wycenili ważność tej cechy na 7,4. Zob.: *Invoice discounting – Factoring in the change*, Research Report 11 grudzień 2005, s. 3, www.demica.com/; *Factoring in the changes*, „Credit Management" February 2006, s. 14.

[252] MBO polega na kupnie firmy przez jej menedżerów przy wykorzystaniu środków pochodzących z kredytów, natomiast przy MBI grupą kupującą są również menedżerowie, tak jak w przypadku MBO, ale z tą różnicą, że nie pochodzą oni ze spółki – celu, a spoza niej.

[253] L. Cowley, op. cit., s. 12.

wo będzie zyskiwać na znaczeniu dla MSP. Kraje UE prowadzą aktywną wymianę handlową zarówno między sobą, jak i z państwami spoza wspólnoty. Przedsiębiorstwa – te duże i te mniejsze – szukają szans dalszego rozwoju właśnie w eksploracji nowych, zagranicznych rynków. Jest to droga ryzykowna i niełatwa, wymagająca nauczenia i dostosowania się do obyczajów i kultury biznesowej kraju, w którym mają być prowadzone interesy. Powszechnym problemem napotykanym przez przedsiębiorców są trudności związane z regulowaniem płatności przez zagranicznych importerów. Mogą one sprawić, że mająca przynieść ponadprzeciętne zyski działalność zagraniczna, okaże się dla eksportera ogromnie problematyczna. Na co już częściowo wskazywano, terminy płatności zobowiązań oraz inne regulacje dotyczące procedur i kultury odzyskiwania długów są różne dla każdego kraju. Brytyjski eksporter może być prawie pewien dłuższych terminów płatności od tych, do których jest przyzwyczajony na rynku krajowym i musi wziąć to pod uwagę w procesie prognozowania przepływów pieniężnych i planowania polityki kredytowej[254].

Narzędziem zabezpieczającym firmy przed ryzykiem złych długów i kłopotami z płynnością przepływów pieniężnych z tytułu wymiany handlowej jest faktoring międzynarodowy. Chętnych na skorzystanie z takiej usługi jest coraz więcej. Dotyczy to w szczególności MSP, które decydując się na współpracę z kontrahentami zagranicznymi, ryzykują dużo więcej niż większe przedsiębiorstwa. Znakomita część transakcji odbywa się z wykorzystaniem systemu dwóch faktorów, w krajach UE 15 z dominacją faktoringu pełnego (z wyjątkiem Szwecji)[255]. Wielka Brytania natomiast tradycyjnie wyróżnia się dużym udziałem faktoringu dyskontowego. Silna konkurencja na rynku angielskim wymuszająca większą elastyczność i innowacyjność w branży faktoringowej stanowi niewątpliwą zaletę rynku usług faktoringowych, dostrzeganą i docenianą przez faktorantów. Dzięki otwarciu się rynków europejskich zdobycze branży faktoringowej w Wielkiej Brytanii mogą się rozpowszechniać i odwrotnie – napływać z innych stających się również coraz bardziej konkurencyjnymi zagranicznych rynków faktoringowych. Dokonująca się na rynku europejskim wymiana doświadczeń, wiedzy przyczyniając się do rozwoju usług faktoringowych czyni rynek faktoringowy coraz bardziej szerokim i atrakcyjnym dla faktorantów. Wydaje się, że branża faktoringowa już zaczyna pretendować do miana branży międzynarodowej, czyli takiej, w której istnieją powiązania międzynarodowe[256] i z czasem coraz silniej takiego charakteru będzie nabierać.

Jak dotąd, podstawową barierą ograniczającą wzrost rynku faktoringu międzynarodowego jest mała liczba mniejszych przedsiębiorstw prowadzących zagraniczną wymianę handlową. Większość z nich koncentruje się na działalności na rynku

[254] D. Andrews, *Opening new trade frontiers*, „Credit Management" June 2005, s. 45.
[255] *Analysis...*, op. cit., s. 65.
[256] Zob.: G.S. Yip, *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 1996, s. 21.

krajowym. Oczekuje się, że wraz z uświadomieniem sobie korzyści, jakie daje wspólny europejski rynek, dotyczących na przykład możliwości rozliczania się jedną walutą, coraz więcej firm zacznie wykazywać chęć uczestniczenia w obrocie międzynarodowym i co za tym idzie zgłaszać popyt na instrumenty ograniczające ryzyko towarzyszące, w tym na faktoring międzynarodowy[257]. Tendencja ta jest zauważalna, między innymi w Wielkiej Brytanii[258].

Przeszkodą w nabieraniu międzynarodowego charakteru branży faktoringowej i rozwoju faktoringu międzynarodowego jest niedostateczne prawne uregulowanie branży w skali całej Unii Europejskiej. Stworzenie jednolitego prawa regulującego unijny rynek faktoringu nie jest zadaniem łatwym. Mimo, że państwa członkowskie stale pogłębiają stopień zjednoczenia, to nadal każde z nich jest rządzone przez niezależne władze i funkcjonuje po części w oparciu o własne rozwiązania prawne, związane między innymi z kwestiami obrotu gospodarczego. Dodając do tego różne uwarunkowania kulturowe, językowe itp., otrzymuje się zbiór czynników, które miały zasadniczy wpływ na odmienne warunki wykształcenia i rozwinięcia się rynków faktoringu w poszczególnych krajach. Ta odmienność utrudnia ich unifikację pod względem prawnym[259]. Z reguły jedynymi źródłami wskazówek i wytycznych określających standardy jak najlepszego prowadzenia działalności faktoringowej są krajowe stowarzyszenia i organizacje zrzeszające faktorów z danych krajów, jak na przykład brytyjska FDA, polska KIF czy włoska ASSIFACT. Podobną rolę, ale na skalę międzynarodową, spełniają wspominane już organizacje, takie jak np. Factors Chain International (FCI) i International Factors Group (IFG). Nie można w tym miejscu pominąć międzynarodowego aktu prawnego regulującego instytucję faktoringu, mianowicie ottawskiej Konwencji UNIDROIT z 1988 roku. Jej wpływ na rynki faktoringu, ze względu na dobrowolność asygnacji i brak zainteresowania ze strony państw o największych rynkach faktoringu (na co już wcześniej wskazano), jest jednak znikomy. Brak wspólnej legislacji odnośnie faktoringu utrudnia z kolei rozwój ujednoliconych, wystandaryzowanych praktyk handlowych na obszarze UE i stanowi wyzwanie dla faktorów wyrażających chęć świadczenia usług na skalę europejską[260].

Wydaje się, że uregulowanie rynku faktoringu będzie w najbliższej przyszłości konieczne. Rynek ten, dzięki szybkiemu rozwojowi, osiągnął wielkość na tyle dużą, że pozostawienie go bez odpowiednich ram regulacyjnych może nie tyle szkodzić dalszemu wzrostowi (choć tego nie można wykluczyć), co doprowadzić do rozpowszechnienia się

[257] *Analysis...*, op. cit., s. 66.
[258] Zob.: D. Andrews: op. cit, s. 44; oraz http://www.factors.org.uk/
[259] Zob. też: R. Warner, *The many facts of factoring in Europe*, „Credit Control" 2004, zeszyt 25, s. 28.
[260] R. Warner, *The many facts...*, op. cit, s. 29.

różnego rodzaju nieetycznych praktyk, jak niesprawiedliwe traktowanie i oszukiwanie klientów, wyłudzania funduszy od faktorów, czy też wykorzystywanie usługi do procederu prania brudnych pieniędzy. To właśnie potrzeba walki z problemem prania brudnych pieniędzy i plagą międzynarodowych oszustw finansowych skłoniła ustawodawcze ciało UE oraz liczne międzynarodowe organizacje finansowe do sporządzenia i uchwalenia szeregu nowych regulacji, dotyczących przede wszystkim działalności banków i ich filii. Jako że, jak pokazano przy okazji analizy struktury własnościowej, większość instytucji świadczących usługi faktoringu jest albo bankami, albo podmiotami od nich zależnymi, nowe regulacje będą pośrednio oddziaływały na całą unijną branżę faktoringową. Można się spodziewać, że nastąpi kres dotychczasowej ogromnej wolności, elastyczności interpretowanej jako wykorzystywanie luk prawa i tym samym niekiedy samowoli faktorów w zakresie samoregulacji. Faktorzy będą musieli dostosować charakter swojej działalności do wymagań nowych, formalnych uregulowań prawnych.

Istotnym wydarzeniem, które w sposób pośredni miało wpływ na zmiany rynku usług faktoringowych, było założenie w 1989 roku przez państwa grupy G7 organizacji Financial Action Task Force (FATF)[261]. Jej głównym przeznaczeniem jest zapobieganie międzynarodowemu praniu brudnych pieniędzy. Organizacja ta wydaje rekomendacje dla wszystkich podmiotów gospodarczych będących stroną transferu środków pieniężnych zarówno o zasięgu krajowym, jak i międzynarodowym, dotyczące odpowiedniego dla tej czynności bezpieczeństwa i jakości wewnętrznych procedur, wymogów co do edukacji pracowników oraz efektywnej kontroli i audytu całego procesu. Faktorzy do grona takich podmiotów należą, toteż kierują się w swojej działalności rekomendacjami FATF. Rezultatem jest zwiększenie nacisku na dokładne przeprowadzanie procesu *due diligence*[262] poprzedzającego zawarcie transakcji, co ma pomóc w wyeliminowaniu potencjalnych klientów-oszustów, chcących wyłudzić od faktora pieniądze. Sprowadza się to przede wszystkim do zweryfikowania, przy użyciu różnych źródeł informacyjnych, legalności istnienia podmiotu oraz zbadania jego struktury organizacyjnej i kondycji finansowej przed dokonaniem transferu środków pieniężnych na jego konto. Jednakże wraz z upowszechnianiem się i wzrostem rynku poufnego faktoringu dyskontowego, a także wykorzystywaniem w coraz większym stopniu wyszukanych, nowoczesnych technologii informacyjnych w biznesie, skuteczność *due diligence* w wykrywaniu potencjalnie nieuczciwych klientów spada[263]. Tym nowym wyzwaniom stawia czoło przygotowana przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego działający przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych, Nowa Umo-

[261] http://www.fatf-gafi.org/

[262] Jest to analiza służąca wszechstronnej weryfikacji działalności danego podmiotu, narzędzie umożliwiające identyfikację ryzyka związanego z transakcją oraz identyfikację potencjalnych efektów synergicznych.

[263] R. Warner, *Is factoring legislation on target?* „Credit Control" 2005, zeszyt 26., s. 9.

wa Kapitałowa Bazylea II (NUK II)[264], której postanowienia weszły w życie z dniem 1 stycznia 2007 roku (zob. też rozdział 4.2). Dzięki NUK II, w opinii ekspertów, przyszły rynek faktoringowy zyska jeszcze dodatkowe dwie zalety[265]. Po pierwsze, ułatwione zostanie prowadzenie działalności faktoringowej i współpraca w tej dziedzinie nie tylko w skali europejskiej, ale i międzynarodowej. Po drugie, zastosowane rozwiązania pozwalają na lepsze i efektywniejsze monitorowanie ryzyka transakcji, co prawdopodobnie przyczyni się do rozwoju zarówno faktoringu, jak i innych form finansowania opartych na aktywach. Większe możliwości w zakresie monitorowania ryzyka kredytowego i operacyjnego mogą być dla faktorów narzędziami, za pomocą których bardziej prawdopodobne będzie wcześniejsze wykrycie sygnałów świadczących o kłopotach finansowych przedsiębiorców, z którymi współpracują. Taki system wczesnego ostrzegania umożliwi nie tylko zidentyfikowanie problemów, ale także odpowiednio wczesne ich rozwiązanie i tym samym zapobieżenie potencjalnym ich konsekwencjom, a dodatkowo utrzymanie a nawet zacieśnienie współpracy pomiędzy faktorem i faktorantem. Nowe regulacje bazylejskie można odczytać jako zapowiedź kolejnych zmian transformacyjnych w branży faktoringowej. Mimo, że regulacje odnoszą się bezpośrednio do banków, i to one są pod największą presją stosowania się do postanowień bazylejskich, to odczują je spółki okołobankowe, a nawet spółki niezależne. Aby antycypować zakres i charakter konsekwencji nowych regulacji w bankowości dla rynku faktoringowego potrzebny jest wgląd w treść tychże regulacji. Ta niezwykle ważna kwestia będzie stanowić przedmiot dociekań w rozdziale 4.2.

[264] http://www.bis.org/publ/
[265] Zob.: R. Warner, *Is factoring legislation...*, op. cit., s. 10-11.

4

Aspekt przewagi konkurencyjnej i konkurencyjności banku w branży faktoringowej

4.1. Faktoring w kręgu spraw strategicznych banku uniwersalnego

Poprzednie rozdziały traktowały w gruncie rzeczy o pewnym wycinku otoczenia zewnętrznego współczesnego banku, o jego komponentach (instrumentach, podmiotach, zasadach), ich znaczeniu oraz o dokonujących się w nim zmianach; pokazano także jego dynamiczny charakter i zasygnalizowano łączącą się z nim niepewność. Teraz jest miejsce na sformułowanie myśli, że funkcjonowanie i sposób funkcjonowania banku w branży faktoringowej staje się dla niego sprawą strategiczną. W warunkach obserwowanego dynamicznego wzrostu i rozwoju branży faktoringowej należy antycypować zajmowanie w niej pozycji konkurencyjnych przez różne podmioty pośrednictwa finansowego, w tym bezpośrednio lub pośrednio przez banki. Nie wydaje się rozsądne zupełne ignorowanie przez bank rynku faktoringowego, jeśli deklaruje obsługę sektora gospodarki realnej i to niekoniecznie nawet MSP (w dotychczasowym wywodzie duże firmy również pokazały się jako użytkownicy faktoringu). Należy domniemywać, że sprawa faktoringu będzie uwzględniana i rozważana w pracach nad tworzeniem, modyfikowaniem czy kontynuacją strategii rozwoju banku (czyli strategii banku, strategii zarządzania bankiem)[266], upatrującego swoje interesy w obsłudze finansowej klienta gospodarczego. Sposób funkcjonowania oraz zakres obecnej i przyszłej aktywności faktoringowej banku, jest sprawą zarządzania strategicznego, tj. będzie rezultatem zintegrowania w strategii trzech wzajemnie współzależnych podstawowych czynników:

- otoczenia jako czynnika o nasilającej się dynamice i niepewności (wymaga to zidentyfikowania i zinterpretowania przez naczelne kierownictwo sygnałów płynących z otoczenia zewnętrznego, w tym z poszczególnych segmentów rynku finansowego);

[266] Zgodnie z definicją Ansoffa strategia rozwoju to sposób postępowania umożliwiający zachowanie korzystnej, przy zadanych kryteriach przetrwania, stabilności otoczenia przedsiębiorstwa (tu: bankowego) względem otoczenia.

- systemu operacyjnego banku (w tym systemu obsługi klienta), który ma odpowiednio wypośrodkować wagę zamierzeń bieżących z zamierzeniami perspektywicznymi;
- czynników oddziaływujących na dążenia banku (takich jak kierownictwo naczelne banku, kultura organizacyjna banku itp.).

Sformułowana strategia banku ma być jego strategią sukcesu. Wbrew pozorom, sukcesu w warunkach silnej konkurencji w sektorze, a taka w sektorze bankowym występuje, nie zapewni samo poprawne zintegrowanie owych trzech czynników ani też właściwe przetworzenie strategii (która jest zresztą bardziej sprawą administracyjną niż przedsiębiorczą)[267]. Co zatem ten sukces, obok poprawnego zintegrowania czynników i przekształcenia strategii, determinuje?

Wiadomo, że w bankowości trudno jest zbudować, a jeszcze trudniej utrzymać przewagi konkurencyjne, a tym samym obronić zajętą pozycję konkurencyjną w określonym segmencie rynku finansowego czy segmencie klientowskim. Wieloletnie badania prowadzone przez różnych ekspertów[268] dostarczają pewnych sugestii odnośnie czynników sukcesu w bankowości.

Determinant strategicznych upatruje się w elastyczności działania i otwartości na zmiany, innowacyjności i nacisku na zysk (ROE) oraz generowaniu wartości dla akcjonariuszy w działalności operacyjnej. „Sukces zależy więc od umiejętnego odczytania, jak kształtować się będą zmiany w zakresie pośrednictwa finansowego i od wypracowania specyficznej „kultury danej organizacji""[269]. W tym w zakresie obsługi faktoringowej, kluczowe musi być zatem zagadnienie zmian w pośrednictwie finansowym, jak też zagadnienie filozofii banku, wraz z jej składową, czyli kulturą organizacyjną, lub w powiązaniu z kulturą organizacyjną[270]. Punktem wyjścia musi być filozofia, czyli wykrystalizowany podstawowy system wartości kadry kierowniczej, ukierunkowujący perspektywy rozwojowe banku. Stanowi ona bazę dla wszystkich decyzji i zachowań w banku. Jest przy tym nierozłączna z kulturą organizacyjną (kulturą banku), czyli ogółem panujących w banku wartości, tradycji, podań, opowieści, norm, stereotypów myślowych, pełniących rolę wskazówek ułatwiających pracownikom na wszystkich szcze-

[267] Stwierdzenie to jest zbieżne z przedstawionym przez E. Miklaszewską, mówiacym że sukcesu w bankowości nie zapewni „ani sprawna struktura organizacyjna, ani sprzyjające otoczenie. Sprawne zarządzanie, nisza rynkowa czy niskie koszty pomagają w osiągnięciu sukcesu, ale go nie determinują w długim okresie". E. Miklaszewska, *Deregulacja rynków finansowych a zmiany w strategiach banków komercyjnych*, wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 58.

[268] Zob.: S. Davis, *Excellence in Banking*, Macmillan, London 1983; S. Davis, *Managing Change in the EExcellent Banks*, Macmillan, London 1989; D.R. Fraser, L.M. Fraser, *Ocena wyników działalności banku komercyjnego*, ZBP, Warszawa 1996, s. 8.

[269] E. Miklaszewska, op. cit., s. 61.

[270] Bez względu na pojemność pojęcia filozofii organizacji gospodarującej, tj. czy jest ona tożsama z pojęciem polityki rozwoju, czy jest pojmowana szerzej, łącznie z kulturą organizacyjną. Jest to sprawa umowna. Zob. A. Schmoll, *Kreditkultur. Erfolgsfaktor in Kreditgeschaeft der Banken*, Manz-Verlag, Wien 1988.

blach odpowiedzialności określony sposób rozumowania i postępowania[271]. Filozofia i kultura organizacyjna to przede wszystkim źródło dla sformułowania generalnych celów banku (kryteriów przetrwania zoperacjonalizowanych, w tym ROE, i hierarchicznie ustawionych). Pracownikom, dążącym do osiągnięcia tych celów, to nie wystarczy; musi być dany pewien system wspierający – wspomniana już strategia rozwoju.

Chcąc osiągnąć sukces, w pierwszej kolejności trzeba rozstrzygnąć kwestie natury filozoficznej, a rozstrzygnięcia te przetransponować do celów i strategii rozwoju. Kwestie natury filozoficznej mają trzy aspekty: wizji (misji) banku, kultury organizacyjnej i nowej (rozszerzonej) formuły bankowości.

Z jednej strony, podwaliny dla wykrystalizowania podstawowego systemu wartości kadry kierowniczej ma dawać wizja (misja) banku[272], a z drugiej strony, aktualnie istniejący system wartości wpływa na określenie wizji (misji). Wizja zawiera powody istnienia banku i łączy się z koncepcją interesów, jakie chce realizować. Jest odpowiedzią na pytania: co jest, co powinno być i w czym szukać interesu? To samo dotyczy misji na poziomie poszczególnych domen banku (których wyróżnienie wiąże się z ostatnim aspektem filozofii). W wizji (misji domen) ujawnia się podejście do wartości, takich jak „służba" czy „służenie". To znaczy, czy bank będzie narzędziem prawdziwie służącym jedynie właścicielom i zarządzającym czy też służba ma w pierwszej kolejności prawdziwie łączyć się z określoną rolą banku w społeczeństwie i gospodarce.

Pojęcie „służba" trudno wpisuje się w koncepcję biznesu, w mentalność współczesnego człowieka biznesu, reprezentowanego przez właściciela bądź zarządzającego, i w ogóle w mentalność współczesnego człowieka (także w stosunkach poza biznesowych). Owszem, służenie jest wartością powszechnie oczekiwaną, szczególnie w relacji do innych osób (nie do siebie samego), i rzadko respektowaną – gdy w grę wchodzą pieniądze (zyski). Stosunkowo rzadkie są przykłady organizacji gospodarczych (nie charytatywnych), w których wizjach (misjach) wpisane są „nie całkiem interesowne niesienie pomocy" i pewne wyrzeczenia dla dobra innych, pozwalające na zaszczepienie do filozofii wartości „służenia". Praktyka banków zwłaszcza komercyjnych dostarcza wielu przykładów, w których trudno by się doszukiwać priorytetu „służenia" społecznościom i lokalnym gospodarkom, w szczególności tym narażonym na polaryzację w niekorzystnym kierunku. Tzw. społeczna odpowiedzialność jest sprowadzona w praktyce do defensywnych postaw banków wobec zjawisk polaryzacji społeczeństw, branż i dziedzin gospodarczych, gospodarki krajowej; postaw bardziej kojarzących się z „przeczekaniem" takich zjawisk niż z autentycznym aktywnym przeciwdziałaniem ich występowa-

[271] D. Korenik, *Strategiczne planowanie czy zarządzanie*, „Bank" 1995 nr 7.

[272] Często wizję utożsamia się z misją banku. Niektórzy uważają, że wizja dotyczy całego banku, natomiast misje poszczególnych domen. Autorka skłania się ku drugiemu podejściu.

niu i nasilaniu. Filozofie, będące wyzutymi ze „służby" i „służenia"[273] jako wartości anachronicznych, pozbawionych biznesowego sensu, nie mogą być źródłem dla sformułowania generalnych celów banku, w których jest miejsce dla autentycznej odpowiedzialności społecznej. Natomiast mogą być doskonałym źródłem dla zbudowania hierarchii celów, w których zysk (ROE) i wartość dla akcjonariuszy znajdą się na samym szczycie. Takie „okrojone" filozofie usprawiedliwiają podejmowanie jedynie takich działań i w taki sposób, aby osiągać owe pierwszoplanowe cele możliwie szybko i na poziomie satysfakcjonującym właścicieli oraz zarządzających bankiem. Filozofia banku ma być również źródłem dla celów związanych z pozostałymi, podstawowymi czynnikami sukcesu, tj. elastycznością działania, otwartością na zmiany, innowacyjnością. Mając na względzie wszystkie te czynniki sukcesu należy omówić ostatni aspekt filozofii, czyli nowej (rozszerzonej) formuły bankowości, takiej w której możliwa jest kompleksowa obsługa finansowa klienta. Aspekt ten ściśle łączy się z przeobrażeniami w systemie pośrednictwa finansowego, ewoluowaniem bankowości w każdym jej wymiarze[274]:

- funkcjonalnym – związanym z pełnieniem funkcji niebankowych przez banki, pełnieniem funkcji bankowych i parabankowych przez podmioty pozabankowe;
- instytucjonalnym, związanym z wykorzystywaniem instytucji pozabankowych przez banki, koordynowaniem obsługi finansowej klientów;
- instrumentalnym, związanym ze stosowaniem produktów i usług pozabankowych oraz pozafinansowych przez banki.

Zharmonizowane ze sobą wyróżnione aspekty dają podłoże dla strategii rozwoju banku (globalnej – na poziomie całości banku oraz jego poszczególnych domen, strategii funkcjonalnych).

Aby kierownicy poszczególnych domen mogli samodzielnie podejmować decyzje zgodnie z założeniami strategii konieczne są dyrektywy/wytyczne funkcjonalne. Dla nich są one przewodnimi punktami widzenia, wyrażonymi w zaleceniach, przyjmującymi postać zasad współpracy z obsługiwanymi klientami (np. z MSP). Dzięki temu dla każdej wyróżnionej w banku domeny tworzony jest – wtopiony w filozofię i wizję banku jako całości – system obsługi jej klientów. Na system ten składają się: misja domeny, cele szczegółowe, zasady współpracy oraz organizacja obsługi, której z kolei komponentami są: instytucja, kadra, produkty i usługi, cena, relacje bank-klient[275]. Całość systemu obsługi ma zapewniać efektywną obsługę klienta, czyli zarówno dla klienta jak i dla banku.

---

[273] Działalność sponsorska często tworzy pozory respektowania wartości „służenia" innym, jest pewną grą w kreowaniu wizerunku banku jako pożytecznego dla społeczeństwa i gospodarki.

[274] L. Dziawgo, *Era postbankowości*, [w:] *Wybrane zagadnienia teorii oraz praktyki finansów*, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, „Monografie i Opracowania Naukowe", SGH, Warszawa 2005, s. 23.

[275] Zob.: L. Dziawgo, *Private banking*, op. cit., s. 116.

Rozwijanie produktów i obsługi faktoringowej ma sens, gdy biznes z sektorem MSP zostanie w banku zidentyfikowany jako główna domena lub jedna z domen, równie ważnych co np. biznes z dużymi klientami korporacyjnymi. W przeciwnym razie nie będzie wystarczającej motywacji, aby doskonalić i rozwijać aktywność banku faktoringowego. W świetle literatury więksi klienci preferują bowiem usługi bankowości transakcyjnej (*transactional banking*), gdzie więzy lojalnościowe są mało istotne w przeciwieństwie do najlepszych warunków produktu/usługi. Biznes faktoringowy z natury jest właściwy dla bankowości relacyjnej (*relationship banking*), preferowanej przez MSP.

Efektywność współpracy na gruncie faktoringu wymaga spełnienia wszystkich wymogów dotyczących zarówno filozofii współpracy z MSP, jak i organizacji tej współpracy, a ponadto utrzymania swoistej równowagi między celami elastyczności, otwartości na zmiany – innowacyjności i zysku (ROE). Dominacja celu zysku (ROE), szczególnie w krótkiej perspektywie, nie może być gwarantem efektywnej współpracy z MSP, w tym współpracy faktoringowej, ponieważ skazuje faktora na zwiększanie korzyści dla właścicieli kosztem korzyści dla klientów. Czynnikiem stabilizującym i równoważącym korzyści dla obu stron transakcji faktoringowej wydaje się być poczucie i respektowanie wartości, jaką jest społeczna odpowiedzialność za los lokalnych społeczeństw i gospodarek. Z kolei z perspektywy pozostałych celów banki mogą rozważać kilka alternatywnych opcji zorganizowania obsługi klienta MSP, w tym w dziedzinie faktoringu. Przyjmują one postać różnych modeli organizacyjnych (instytucjonalnych) obsługi klienta (tu: faktoranta), takich jak:

- model banku faktoringowego – wszystkie zasoby związane z działalnością faktoringową ulokowane i rozmieszczone są wewnątrz struktury banku, działalność faktoringowa prowadzona jest w strukturach banku, (przykładem jest Kredyt Bank SA, a po inkorporacji spółki Forin Bank Millennium SA, Getin Bank SA z jego marką FACTORinBank);
- model wyspecjalizowanej spółki okołobankowej – bezpośrednia działalność faktoringowa jest prowadzona za pomocą wyodrębnionej pod względem kapitałowym i organizacyjnym spółki okołobankowej, (przykładem jest spółka faktoringowa banku Pekao SA pod nazwą Pekao Faktoring Sp. z o.o.);
- model aliansów strategicznych (porozumień, sojuszy) – model ten daje największą swobodę dla ewentualnego wyjścia z branży, lecz jest mniej podatny na zajęcie dobrej i utrzymanie trwale pozycji w branży, (przykładowo banki współpracują z niezależnymi faktorami, jak m.in. Eurofaktor Sp. z o.o., kierując do firmy mniejszych klientów i otrzymując w zamian większych klientów od firmy, która nie może zapewnić wystarczająco efektywnego finansowania i zbliżonego do potrzeb klienta);

- model mieszany – polega na łączeniu i jednoczesnym stosowaniu kilku spośród wymienionych modeli (przykładem z zagranicy są zrzeszone banki fakoringowe wymieniające między sobą klientów[276]).

Istnieje wiele różnych powodów, dla których banki mogą decydować się na wybór określonego modelu. Wszystkie mają związek z przyjętą w całym banku strategią budowania przewagi konkurencyjnej na rynku finansowym, poprzez uzyskanie korzyści niskiego kosztu i/lub wysokiej jakości[277]. W tym sensie każdy model ma swoje zalety i niedostatki (w porównaniu z innym modelem), co przedstawia tabela 4.1.

Tabela 4.1. Korzyści dla banku związane z wybranym modelem prowadzenia działalności faktoringowej

Model funkcjonowania banku w branży faktoringowej	Możliwe korzyści dla banku (powody, dla których bank wybiera dany model)
Bank w roli faktora, w tym w wyniku inkorporacji spółki faktoringowej	- Uzyskanie efektu dywersyfikacji: poprzez rozwijanie zakresu działalności możliwy jest efekt skali zakresu produkcji dzięki dystrybucji większej liczby usług finansowych - Istnieje możliwość bardziej efektywnego wykorzystania sieci oddziałów w banku, jeśli pracownicy są odpowiednio przygotowani do sprzedaży kolejnych usług finansowych (faktoringu) - Uzyskanie oszczędności względem zakresu (tzw. efektu zakresu produkcji): koszt produkcji specyficznego produktu wytwarzanego razem z innymi produktami (kredytami, doradztwem w sprawach finansowych klienta) jest niższy niż w przypadku osobnego - Uzyskanie oszczędności kosztu jako efekt różnicowania oferty: można osiągnąć zróżnicowanie po niskim koszcie, jeśli produkt ma udział w informacji związanej z innym produktem (instrumentem finansowania), w tej samej sieci, lub jeśli koszt uzyskania tej samej informacji w różnym czasie jest niższy niż koszt uzyskania tej informacji oddzielnie - Zmniejszenie kosztu dystrybucji własnej kredytów: koszt spadnie, jeśli odział banku ma możliwość zaoferowania klientom innych produktów, np. faktoringu - Uzyskanie efektu skali działalności dystrybucyjnej: wizerunek marki związanej z bankiem ułatwia penetrację rynku fakoringowego - Szybszy wzrost wartości dla akcjonariuszy: w wyniku inkorporacji oczekuje się wzrostu wartości, wyrażonej we wzroście cen akcji - Zapewnienie wyższego poziomu innowacji technologicznych w zakresie informacji: duża wielkość banku jako rezultat m.in. inkorporacji spółki okołobankowej (faktoringowej) pozwala na wyższy poziom innowacji technologicznych – koszt inwestycji w sprzęt komputerowy, telekomunikacyjny i technologie informacyjne rozkłada się na szerszy zakres działania i większy kapitał banku - Uzyskanie korzyści ze zmniejszenia wahań dochodów banku w stosunku do danego poziomu kapitału – poprawa stabilności finansowej banku - Zwiększenie siły rynkowej (zdolności do zwiększania cen ponad te, jakie istniałyby w warunkach konkurencji doskonałej) na rynku faktoringowym, jeśli charakteryzuje się on dużą koncentracją i wysokimi barierami wejścia ułatwiającymi prowadzenie monopolistycznej polityki cenowej

[276] Zob.: K. Jedliński, *Faktorzy muszą organizować szkolenia*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004, s. 30.
[277] Zob.: J. Canals, *Strategie konkurencyjne w europejskiej bankowości*, WN PWN SA, Warszawa 1997, s. 262.

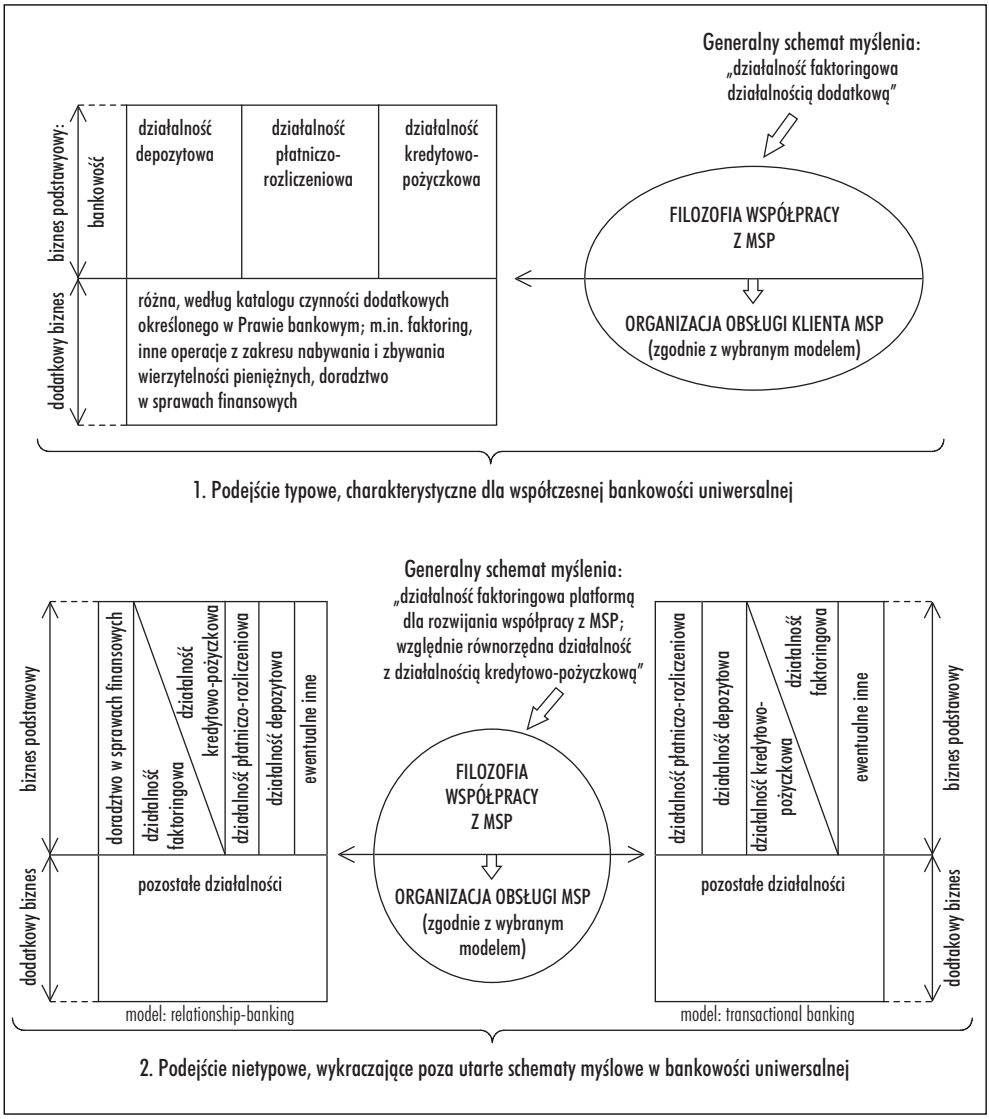
Tabela 4.1. cd. Korzyści dla banku związane z wybranym modelem prowadzenia działalności faktoringowej

Model funkcjonowania banku w branży faktoringowej	Możliwe korzyści dla banku (powody, dla których bank wybiera dany model)
Wyspecjalizowana spółka okołobankowa	- Spółka pełniąc rolę narzędzia w rozwijaniu przez bank strategii różnicowania pozwala na uzyskanie korzyści ze zróżnicowania produkcji w specyficznych segmentach rynku faktoringowego, ponieważ kładzie ona większy nacisk na: ▪ inżynierię finansową w zakresie projektowania nowych produktów faktoringowych ▪ pozyskiwanie nowych klientów poprzez intensywny marketing i dystrybucję opartą na wyróżnionych przez siebie właściwych segmentach klientowskich - Uzyskanie przez spółkę korzyści z dywersyfikacji ryzyka rynkowego - Uzyskanie oszczędności kosztów w wyniku nieponoszenia niektórych obciążeń finansowych wynikających z obowiązujących regulacji systemowych (innych dla banków i instytucji niebankowych) - Dywersyfikacja działalności banku przy użyciu spółki pozwala na dokonywanie komplementarnych połączeń między różnymi typami usług, przy czym komplementarność połączeń wzrasta wraz z oferowaniem klientom szerszego zakresu instrumentów produktów finansowych - Bank otrzymuje możliwość udziału w określonych zasobach (zasobach spółki) i efektach spółki - Spółka ma lepsze i bardziej uzasadnione podstawy do rozwijania długoterminowych relacji partnerskich z klientami (zwłaszcza, gdy bank-właściciel prowadzi bankowość transakcyjną): dzięki subiektywnemu podejściu do klienta i elastyczności w poszukiwaniu najlepszego w danym momencie zestawu usług w ramach faktoringu, spółka może być znacznie lepszym partnerem biznesowym niż bank, dając możliwość pozyskania finansowania bardziej dopasowanego do rozmiarów prowadzonej przez faktoranta działalności oraz ograniczając ryzyko handlowe związane z prowadzoną przez niego działalnością; spółka kreuje dobrego (bardziej bezpiecznego ekonomicznie) klienta i dobry portfel potencjalnych klientów MSP dla banku-właściciela spółki
Alians strategiczny (sojusze; porozumienia przedmiotowe o współpracy, nie wymagające zaangażowania kapitałowego jednego podmiotu w podmiocie-sojuszniku)	- Uzyskanie efektu skali: udzielanie znacznego finansowania za pośrednictwem niezależnego faktora lub dużego refinansowania faktorowi niezależnemu prowadzi do natychmiastowego obniżenia się jednostkowego kosztu przetwarzania informacji w działalności kredytowej banku - Zasadniczej korzyści upatruje się w możności poprawy pozycji konkurencyjnej przy relatywnie mniejszym wysiłku inwestycyjnym i skuteczniejszym rywalizowaniu na rynku faktoringowym, a także skuteczniejszej współpracy z firmami faktoringowymi za granicą; jest ona możliwa do uzyskania dzięki osiąganiu różnych korzyści cząstkowych, spośród całego ich spektrum, takich jak wyróżnione poniżej - Zmniejszenie kosztów w zakresie badań i rozwoju, przygotowanie nowego produktu faktoringowego, stworzenie nowych kanałów zbytu, stworzenie i przeszkolenie sprzedawców - Zmniejszenie ryzyka inwestowania w niepewnym otoczeniu - Osiągnięcie korzyści płynących z ekonomiki skali i efektu doświadczeń - Wspólnymi siłami pokonywanie bariery wejścia na nowy geograficznie rynek - Poznanie mocnych i słabych stron swojego partnera, aby w przyszłości wykorzystać tę wiedzę w walce konkurencyjnej - Inne

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach danego modelu systemy obsługi mogą rozwijać się u różnych faktorów w różnym tempie i zakresie, co ma związek nie tylko z przyjętymi przez banki celami, ale przede wszystkim z przyjętym w nich sposobem myślenia o znaczeniu faktoringu dla biznesu bankowego, odzwierciedlonym w filozofii współpracy z faktorantem. To znaczy z myśleniem, że faktoring tworzy drugorzędną dziedzinę w bankowości, oraz że jest alternatywny do kredytu bądź pożyczki i tym samym może ograniczać źródła dochodów z podstawowej działalności kredytowej, lub wręcz przeciwnie – że faktoring

Rysunek 4.1. Dwa podejścia do współpracy banku z MSP, z uwzględnieniem faktoringu



Źródło: Opracowanie własne.

jest dziedziną prawdziwie wspierającą rozwój biznesu kredytowo-pożyczkowego, dziedziną co najmniej równorzędną do kredytowania, oraz że obsługa faktoringowa pozwala zwiększyć napływ dobrych kredytobiorców z sektora MSP (zob. rys. 4.1).

Pierwszy sposób myślowy jest współcześnie występującym stereotypem w bankowości, w pewnym stopniu hamującym skłonność banku do ekspansji na rynku faktoringu dla MSP. Drugi natomiast ma charakter rewolucyjny, wymagający radykalnej zmiany w myśleniu i działaniu (w tworzeniu relacji bank-klient). Ten drugi sposób myślowy otwiera nowe możliwości dla banku i jego biznesu, znajdując swoje usprawiedliwienie w dwóch szczególnych wartościach: odpowiedzialności społecznej i myśleniu sieciowym. To nowatorskie podejście będzie również przedmiotem rozważań w dalszej części rozdziału traktującej o bankowości lokalnej i w rozdziale 5.

Teraz uwaga zostanie skupiona na pierwszym, typowym podejściu do biznesu faktoringowego. Podejście to nie zawsze oznacza istnienie w banku sprzeczności interesów na linii: bank-kredytodawca – bank faktoringowy lub bank-kredytodawca – własna spółka faktoringowa. Często jednak sprzeczność interesów rzeczywiście występuje i jej przejawem jest zjawisko „chińskiego muru" (tj. niechętne oferowanie faktoringu, zdawkowe informowanie klienta przez pracowników bankowych o faktoringu z powodu ich niedostatecznego przygotowania lub preferowania w banku planu sprzedaży kredytów, nieprzekazywania i niedoskonalenia wiedzy o faktoringu i jego świadczeniu, braku doświadczenia w sprzedaży faktoringu *etc*.). Występuje nawet pomimo deklaracji banku, że usługa faktoringowa jest komplementarna do kredytowej i że komplementarność daje więcej możliwości klientowi. W rzeczywistości owa komplementarność często pozostaje ułudą.

W podejściu pierwszym, typowym, działalność faktoringowa ma względem działalności kredytowo-pożyczkowej znaczenie drugorzędne. Jest prowadzona w taki sposób, w takim zakresie i w takim tempie rozwijana, że stanowi odwzorowanie konstrukcji katalogu czynności banku uniwersalnego określonego Prawem bankowym, tj. czynności podstawowych i czynności dodatkowych (pozostałych i innych). Rozwój biznesu faktoringowego może być wstrzymywany z powodu niedorozwoju w banku funkcji doradztwa dla MSP, które to czynności również nie mieszczą się w spektrum działalności podstawowej. Częściowym rozwiązaniem tego problemu – przy założeniu, że bank chce czerpać większe korzyści z branży faktoringowej – może być wyspecjalizowana spółka okołobankowa. Nie rozwiązuje to jednak problemu braku wykształconego doradztwa w sprawach finansowych dla takich MSP, które nie są zainteresowane faktoringiem, np. z powodu wykluczenia ich z obsługi faktoringowej. Brak wykształconej funkcji doradztwa jest źródłem powierzchownego poznawania klienta i skutkuje często nieobejmowaniem go (odmawianiem dostępu do kredytu) lub

nazbyt wstrzemięźliwą obsługą kredytową (poprzez stawianie wygórowanych warunków kredytowych; natychmiastowe dochodzenie roszczeń w sytuacji przejściowej utraty płynności bieżącej). Tym samym bank, nie będąc właściwie przygotowanym do wychowania sobie klienta i zacieśnienia z nim relacji partnerskich, skazuje się na ograniczanie współpracy tylko do klienteli, z którą łączy się mniejsza asymetria informacyjna (ze średnimi co najmniej przedsiębiorcami). Nic dziwnego, że wśród MSP powstaje i występuje trwale negatywne wrażenie, że bank działa wybiórczo, wyszukując tylko najlepsze i pewne przypadki do kredytowania i wcale nie jest zorientowany na zmniejszanie asymetrii informacyjnej, lecz przeciwnie – jest zainteresowany wykorzystywaniem w jak najwyższym stopniu tej asymetrii w stosunkach z kredytobiorcami. Przez to zrozumiała jest podważona wiara MSP w zapewnienia banków o chęci zawiązania i zacieśnienia z nimi współpracy i odwrotnie – w pewnym sensie słabnąca lojalność klientów jest też usprawiedliwiona.

Poza tym także spółka okołobankowa z powodu prymatu biznesu kredytowo-pożyczkowego nad biznesem faktoringowym, a będąc politycznie i ekonomicznie uzależniona od banku-matki, będzie narażona na szereg trudności ze strony tego banku. Badanie zdolności kredytowej klienta ubiegającego się o usługę faktoringową może zmniejszać atrakcyjność usługi w porównaniu z oferowaną przez faktora niezależnego. Trudniej jest faktorowi okołobankowemu świadczyć usługi bardziej elastyczne. Faktor okołobankowy narażony jest na zmiany w polityce banku-matki; jego portfele klientów i tym samym stabilność portfela nie jest zupełnie pewna, bo podlega decyzjom banku-matki (żądanie oddania części, zwykle najlepszych klientów i zasilenia bankowego portfela klientów).

Jednak nawet przy stereotypowym myśleniu o biznesie bankowym, niewątpliwie ograniczającym horyzonty współpracy z MSP, dostrzec trzeba szczególny atut związany z działaniem spółki okołobankowej. Atut, który może dać początek nowemu, wykraczającemu poza dotychczasowe ramy myśleniu. Banki, będąc właścicielami czy współwłaścicielami firm wyspecjalizowanych i jednocześnie organizacjami uczącymi się, pośrednio doskonalą swoje umiejętności prowadzenia działalności nie *stricte* bankowej[278]. Wyspecjalizowana spółka może być nośnikiem właściwszej dla branży faktoringowej wiedzy i doświadczenia oraz kultury organizacyjnej (takiej, w której doradzanie w sprawach finansowych jest wartością pożądaną i autentycznie wyznawaną). Bank, jeśli dostrzeże szansę w takiej kulturze, może podjąć próbę jej zasymilowania prowadząc do zmiany w biznesie kredytowym, polegającej na odrzuceniu dotychczasowej i przyjęciu nowej formuły kredytu dla MSP. W nowej formule kredyt powstaje jako rezultat trzech składowych elementów: informowania, doradztwa i produktu kre-

[278] Zob.: L. Dziawgo, *Private banking*, op. cit., s. 44.

dytowego[279]. Kultura taka może również zostać przeniesiona do banku w wyniku dokonanej inkorporacji spółki faktoringowej i być w nim dalej pielęgnowana, prowadzić do pozytywnych zmian w biznesie kredytowo-pożyczkowym. Jednakże przenoszona do banku kultura spółki faktoringowej może ulec zniszczeniu, jeśli w banku nie ma autentycznego zamiaru pokonania dotychczasowych stereotypów myślowych (a więc efekt uczenia jest niewystarczająco duży).

Jeszcze trudniej jest uzyskać w banku efekt uczenia się i myślenia kategoriami specjalistycznej spółki faktoringowej, przełamać stereotypy bankowe, gdy działalność faktoringowa prowadzona jest na bazie własnych zasobów kadrowych i proceduralnych, w ramach działalności kredytowo-pożyczkowej, nie kładąc nacisku na pogłębianie i doskonalenie przez pracowników kredytowych wiedzy oraz doświadczenia faktoringowego.

Konstatując, traktowanie działalności faktoringowej w kategoriach dodatkowej, choćby nawet niezbędnej, utrudnia lub uniemożliwia wypracowanie koncepcji efektywnej współpracy z MSP. Dodatkowo na przeszkodzie temu stawać może pragmatyka bankowości uniwersalnej. Faktoring wymaga myślenia i działania innowacyjnego, elastycznego, wyrażającego się dostosowaniem konstrukcji i warunków konkretnej usługi do zindywidualizowanych potrzeb faktoranta. Z tego powodu słabo wpisuje się w koncepcję banku uniwersalnego, dążącego do standaryzacji produktów i procedur związanych z produktami.

Jedną z właściwości banku uniwersalnego jest prowadzenie działalności w taki sposób i w takim zakresie, aby osiągać korzyści skali i zakresu, a przez to zapewnić efektywność działania. Aktywa banku uniwersalnego, wraz z rosnącą wielkością banku, stają się wprawdzie bardziej ryzykowne, ale stabilność finansową może zapewnić bankowi dywersyfikacja aktywów[280]. Poza tym redukcji ryzyka sprzyja orientacja na klienta już mającego znamiona dochodowego. Ma to ścisły związek z rozumieniem w banku uniwersalnym (komercyjnym) efektywności jako jego zdolności do generowania wartości dla akcjonariuszy poprzez wysoki zwrot z kapitału, niski koszt działania i stabilne lub rosnące ceny akcji oraz zdolność do innowacyjności i rozwoju wraz z poszerzającym sie rynkiem[281]. Banki uniwersalne stają oczywiście pod presją innowacyjności rynku finansowego. Jednak negatywnie na ich skłonność do innowacji wpływa mniej korzystna relacja finansowa (stosunek kosztów do zysku) niż dla instytucji wyspecjalizowanych oraz krótki cykl życia innowacji produktowej (następuje szybkie imitowanie produktów) będący przyczyną krótkiego okresu generowania wy-

[279] Szerzej zob.: D. Korenik, *Koncepcje funkcjonowania współczesnego banku*, „Bank" 1994 nr 4.
[280] Zob. R. Kroszner, *Rethinking Bank Regulation*; *A Review of the Historical Evidence*, „Journal of Applied Corporate Finance", Summer 1998, s. 45-58.
[281] *A Survey of International Banking*, „The Economist", 17 kwiecień 1999, s. 6, 18.

sokich zysków[282]. Bank uniwersalny bardziej preferuje świadczenie usług, których koszt zmniejsza się wraz z czasem trwania usługi. Taką usługą jest usługa kredytowa. W faktoringu koszt monitoringu również spada, im dłużej usługa będzie monitorowana, ale kredyt ma tę przewagę, że jest mniej skomplikowanym produktem i łatwiej podatnym na standaryzację. Włączenie innowacji produktowych ma sens, gdy rynek dla nich jest odpowiednio szeroki. Takim wydaje się być rynek faktoringowy – stąd możnaby wnosić, że logiczny byłby wzrost zainteresowania baków branżą faktoringową. Jednocześnie w takim zakresie, aby nie kłóciło się to z możliwością obniżki lub utrzymania kosztów poprzez stosowanie zintegrowanego i zestandaryzowanego pakietu usług (o niskiej cenie i wysokim standardzie) oraz zintegrowanej i szybkiej technologii obsługującej w tym samym czasie różne operacje bankowe. Tym samym pojawia się problem sprzeczności z postulatem indywidualizacji transakcji faktoringowej.

Część banków, operując w warunkach wzrostu konkurencji, jest świadoma konieczności swojej innowacyjności i poszukuje rozwiązań poprzez: otwieranie swoich struktur organizacyjnych na wpływy zewnętrzne; zapewnianie w coraz większym stopniu elektronicznego dostępu do usług bankowych; szukanie większych źródeł dochodów pozaodsetkowych, z naciskiem na funkcję finansowania pośredniego (szczególnie na działalność pośredniczącą na rynku kapitałowym) i traktując siebie jako firmy produkcyjne nastawione na zysk realizowany na różnych polach (działając według koncepcji supermarketu finansowego). Lecz wszystkie te rozwiązania mają realizować koncepcję bankowości transakcyjnej. Tak siebie postrzegają banki globalne, działające po deregulacji[283]. Tak zwykle realizuje się postulat potrzeby zmiany w priorytetach i myśleniu strategicznym banku uniwersalnego, gdy rekomenduje się w literaturze bankowej odejście od tradycyjnego działania opartego na kontroli i bezpieczeństwie, redukcję obawy przed zmianą, stosowanie bardziej agresywnej strategii opartej na specjalizacji, kształtowanie odrębnego wizerunku, decentralizację wewnętrznej struktury (budowaniu formy supermarketu finansowego), włączenie pracowników na wszystkich szczeblach do odpowiedzialności za zysk i ustawienie w centrum zainteresowania potrzeb klienta oraz konkurencyjności usług. W takich globalnych bankach zwykle rozpoznaje się klienta jako szukającego najlepszych warunków oraz okazji do ich wykorzystania, nie zaś szukającego banku w roli długotrwałego partnera, z którym miałyby go łączyć więzy lojalnościowe[284]. Rozwija się zjawisko supermarketów finansowych w ramach bankowości transakcyjnej. Dla spełnienia wskazanego postulatu, ukierunkowa-

[282] E. Miklaszewska, *Deregulacja rynków...*, op. cit., s. 35.

[283] E. Miklaszewska, *Changes in Banks Strategies in Response to Deregulation*, [w:] *Global Tendencies and Changes in East European Banking*, red. E. Miklaszewska, wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1998.

[284] Zob.: E. Gardener, *Banking Strategies and 1992*, [w:] *European Banking*, red. A. Mullineux, Blackwell, Oxford 1992; E. Mikalszewska, *Deregulacja rynków finansowych...*, op. cit., s. 65-66.

nie rozwiązań na bankowość transakcyjną zmniejsza szanse lub odracza w czasie aktywność rozciągającą biznes banku uniwersalnego na bankowość partnerską.

Wydaje się, że źródła problemu niedoceniania działalności faktoringowej tkwią nie tylko w postrzeganiu jej w kategoriach działalności dodatkowej, ale także w zmierzchu idei bankowości partnerskiej na rzecz rozkwitu bankowości transakcyjnej. Istnieją dane empiryczne potwierdzające negatywną zależność między wielkością banku a wielkością kwot udzielanych kredytów. Im większa jest ta skala, tym mniejsze jest zainteresowanie banków udzielaniem małych kredytów i tym samym obsługą MSP, szczególnie firm mniejszych[285]. Przyczyna tkwi w różnej naturze kredytowania dużych firm i MSP. Dobra znajomość rynku lokalnego, jako podstawowy zasób w budowaniu *relationship lending*, dla większych banków okazuje się ekonomicznie nieopłacalna, a także bardziej ryzykowna (wobec braku standardowych procedur). Paradoksalnie jednak to większe banki, zauważając duży potencjał faktoringu i rynku faktoringowego, dysponując już wysokiej jakości infrastrukturą techniczno-technologiczną oraz ogromnymi zasobami informacyjnymi i możliwościami przetwarzania ogromnych porcji informacji, w poszukiwaniu dalszej korzystnej dla nich dywersyfikacji, mogą skłaniać się do penetracji dotychczas niechcianego segmentu MSP. Zakładając, że część firm, podobnie jak firmy duże, będzie bardziej wrażliwa na najlepsze warunki usługi niż na długoterminowe relacje partnerskie, to możliwe wydaje się rozciągnięcie bankowości transakcyjnej również na część sektora MSP. Niektóre produkty faktoringowe, np. takie jak faktoring zmodyfikowany, mogą się stosunkowo dobrze wpasować w taką bankowość, nie wymagając dogłębnej znajomość środowiska lokalnego i dając mimo to szereg korzyści faktorantowi związanych z wykorzystywaniem elektronicznego dostępu do różnych usług częściowych i po względnie niskim koszcie rozległej bazy informacyjnej banku[286]. Poza tym nie angażując się w budowanie *relationship banking*, banki mogą partycypować w korzyściach związanych rynkiem faktoringowym poprzez tworzenie aliansów strategicznych nawet z mniejszymi niezależnymi faktorami. Nie wydaje się, aby większe banki były skłonne własnymi siłami budować mimo wszystko bardziej ryzykowną i mniej opłacalną w krótkim czasie bankowość partnerską; ale to nie znaczy, że niektóre z nich nie zechcą wykorzystać swoich zdobyczy w postaci lepszych rozwiązań technologiczno-informacyjnych oferując je średnim firmom. Nie będą to usługi bardzo wyrafinowane w tym sensie, że nie będą miały lokalnych charakterystyk. Nie należy też przesądzać, że w przyszłości nie będą występować przypadki odradzającej się bankowości partnerskiej w dużych bankach. Nawet i w takich ewentualnych przypadkach motyw rozwijania obsługi w sektorze

[285] A. Berger, G. Udell, *The Size and Complexity of Banking Organisation and the Future of Small Business Lending*, Conference on Universal Banking, New York University, New York 1995.

[286] Wynika to z faktu, że tylko duże banki mogą mieć dostęp do sprzętu przetwarzającego informacje na dużą skalę i są zdolne do przetwarzania znacznych porcji informacji po bardzo niskim krańcowym koszcie.

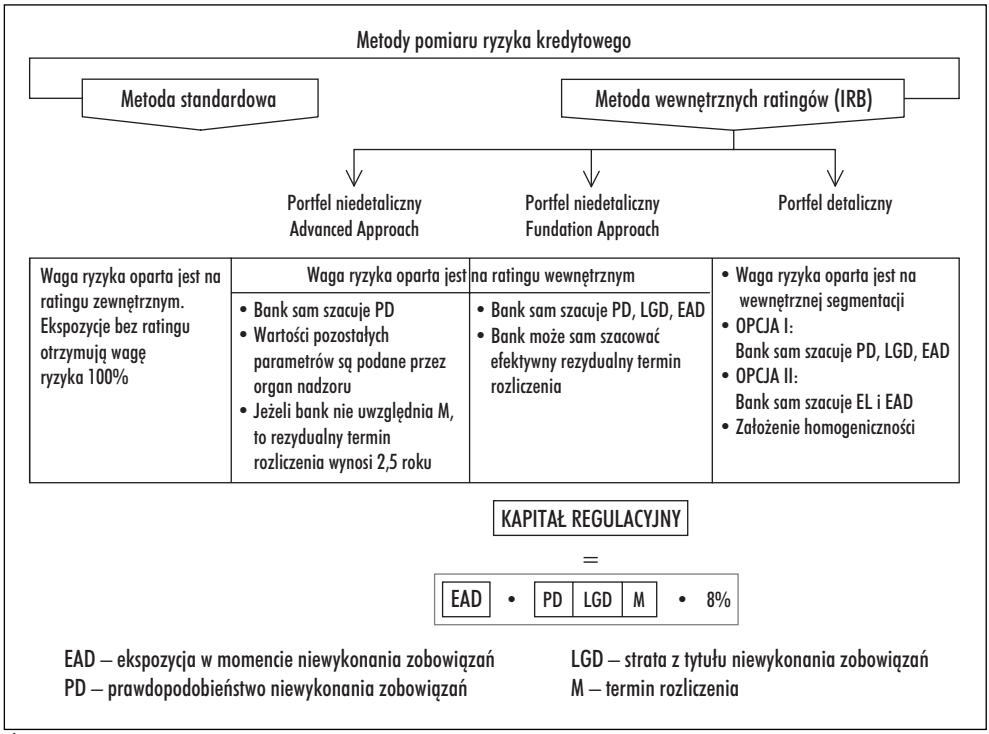
MSP nie będzie natury moralnej (odpowiedzialność społeczna), ale ekonomicznej (motyw dalszej dywersyfikacji i oczekiwania korzyści z nią związanych). Tak rozumując można dojść do przekonania, że na rynku faktoringowym jest i będzie miejsce dla faktorów opierających swoją działalność na relacjach partnerskich, na dogłębnej znajomości lokalnego środowiska gospodarczego, czyli wymogów charakterystycznych dla *relationship banking*. Szansą jest wyróżnianie się poprzez zdolność wykazania swojej odpowiedzialności społecznej i autentyczne dążenie do poznania i respektowania potrzeb klienta pełniąc funkcję doradcy w sprawach finansowych dla MSP. Jednakże, aby lepiej móc wyrokować o szansach na prowadzenie bankowości partnerskiej z faktoringiem w roli głównej – jako swoistej strategii konkurencyjnej w sektorze bankowym zdominowanym bankowością transakcyjną, trzeba określić możliwe skutki nowych rozwiązań prawnoregulacyjnych dla faktorów różnego typu (bankowych, okołobankowych, niezależnych).

4.2. Nowa Umowa Kapitałowa Bazylea II i jej konsekwencje dla banków i instytucji faktoringowych

Banki będąc instytucjami zaufania publicznego poddane są szczególnemu reżimowi regulacyjnoprawnemu. Wyzwaniem dla nich jest przystosowanie swojej działalności i funkcjonowania do wymogów Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej Bazylea II (NUK II). Implementacja NUK II ma w założeniach: poprawienie warunków równości konkurencji, wspieranie stabilności i dobrej kondycji sektora bankowego poprzez utrzymanie w sektorze wielkości kapitału adekwatnego do ponoszonego ryzyka, odzwierciedlenie w procesie ustalania wymogu kapitałowego faktycznego poziomu ryzyka, co ma miejsce w sytuacji zrównania się kapitału regulacyjnego z kapitałem ekonomicznym[287]. Zadaniem NUK II jest wymuszenie zmiany dotychczasowego systemu udzielania kredytów i świadczenia innych usług (w tym m.in. faktoringu) obciążonych ryzykiem kredytowym, który uważany jest za nieefektywny. W zbyt dużym stopniu opiera się on na indywidualnych decyzjach kredytowych podejmowanych na podstawie niekompletnych, tj. nieobejmujących wszystkich aspektów ryzyka działalności banku, strategii zarządzania ryzykiem. Nowy system będzie miał formę modeli (zob. rys. 4.2) mierzących ryzyko kredytowe na obszarze całej organizacji i portfela oferowanych przez nią produktów/usług.

[287] W uproszczeniu kapitał ekonomiczny to kapitał potrzebny do pokrycia nieoczekiwanych strat przy określonym poziomie istotności. Jego wartość należy interpretować jako bufor do absorbowania nieoczekiwanych strat. Kapitał regulacyjny natomiast to ta wartość kapitału, która zostaje obliczona zgodnie z obowiązującymi regulacjami Prawa bankowego.

Rysunek 4.2. Rozwiązania przyjęte w zarządzaniu ryzykiem bankowym w ramach NUK II: dwie metody pomiaru ryzyka kredytowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Soelke T., *Regulatorische Erfassung des Kreditrisikos nach Basel II – Aktueller Stand der Diskussion*, Seminar zum Bank- und Finanzmanagement, Universitaet Duisburg, 30 April 2002.

Według nowych rozwiązań Komitetu Bazylejskiego wielkość kapitału regulacyjnego, jaki bank musi utrzymywać będzie zależała od wybranej metody, standardowej lub określonej spośród opartych na ratingach wewnętrznych, tzw. metody IRB. Metoda standardowa będzie przypuszczalnie wymagała utrzymywania wyższych poziomów kapitału regulacyjnego, z kilku powodów:

- w krajach europejskich niedostateczna jest kultura ratingów zewnętrznych, a wagi ryzyka wymagane przez nadzór bankowy są zdecydowanie niekonkurencyjne w porównaniu z tymi, jakie banki stosujące metodę opartą na ratingach wewnętrznych (metodę IRB) będą mogły ustalić;
- nawet istniejące ratingi zewnętrzne nie różnicują adekwatnie wag ryzyka[288];
- możliwy do wykorzystania jest wąski wachlarz redukcji ryzyka kredytowego dotyczący zabezpieczeń, przy czym obejmuje on głównie zabezpieczenia finansowe

[288] E.I. Altman, *Managing Credit Risk: The Challenge for New Millenium*, Materiały z konferencji WIB, Warszawa 26 maj 2003, s. 12.

i to tylko te najbardziej pewne, czyli kaucje (przelew środków klienta na rachunek banku) lub papiery wartościowe o odpowiednio wysokim ratingu zewnętrznym – do zabezpieczeń stosuje się różnego rodzaju obniżki nadzorcze, ale też banki zobowiązane są do utrzymywania kapitału na pokrycie ryzyka rezydualnego związanego z przyjmowaniem zabezpieczeń.

Pewną nadzieję obniżenia wymogu kapitałowego wiąże się w dłuższym horyzoncie czasu z instytucją saldowania pozycji bilansowych.

Z kolei, metoda oparta na ratingach wewnętrznych wiąże się z niższymi wagami ryzyka od tych samych podmiotów korporacyjnych niż metoda standardowa. Ponieważ istnieje możliwość obniżenia straty z tytułu niewykonania zobowiązania (LGD), która ma bardzo istotny wpływ na wielkość wymogu kapitałowego, to LGD stanowi jeden z największych bodźców do ubiegania się przez banki o spełnienie minimalnych wymogów w zakresie implementacji metody zaawansowanej IRB. Ponadto, tak jak w metodzie standardowej, istnieją możliwości redukcji ryzyka kredytowego, z tym że wachlarz technik pomniejszeń jest szerszy (o zabezpieczenia w postaci hipotek na nieruchomościach komercyjnych i nieruchomościach detalicznych, cesje wierzytelności handlowych o terminie zapadalności do jednego roku oraz przewłaszczenia ruchomości, w których przypadku lokalny nadzorca uzna istnienie wystarczająco płynnego rynku zapewniającego godziwą wartość bliską wartości rynkowej). Przyjmuje się, że wdrożenie przez bank i jego podmioty zależne (np. spółkę faktoringową) metody IRB, w przeciwieństwie do metody standardowej, pozwoli bankowi na zmniejszenie różnicy pomiędzy kapitałem regulacyjnym wymaganym przez normy nadzorcze a mierzonym wewnętrznie kapitałem ekonomicznym utrzymywanym z przyczyn bezpieczeństwa płynności finansowej. Metoda ta promuje efektywną alokację kapitału na poziomie obszarów działalności banku, klientów i transakcji adekwatnie do związanego z nimi ryzyka.

Stosowanie metod opartych na ratingach wewnętrznych będzie implikowało powstawanie i upowszechnianie w przyszłej bankowości i w gospodarce realnej zjawiska kultury *pricingu*. Będzie ono zapewne odnosiło się nie tylko do kredytu bankowego ale wszystkich produktów/usług finansowania występujących w ofercie banków lub podległych im spółek okołobankowych. Zjawisko to ma kilka istotnych aspektów zarówno dla nabywców, jak i dla sprzedawców produktów/usług finansowych, w tym usług faktoringowych. W celu ich przedstawienia przydatne jest pokazanie mechanizmu ustalania ceny kredytu w bankach stosujących zaawansowane metody controllingu i zarządzania ryzykiem[289].

[289] *Basel II – Hintergruende, Fakten, Chancen*, WGZ-Bank, Duesseldorf 2002, s. 11.

Kredyt jako produkt finansowy jest obciążony kosztami jego wytworzenia i zbytu, które można podzielić na cztery obszary związane z miejscami powstawania kosztów banku. Tak więc, składniki ceny kredytu obejmują: stawkę referencyjną (odzwierciedlającą cenę pozyskania przez bank pieniądza) plus składniki kosztowe, takie jak: premia za płynność i zarządzanie strukturą bilansu, standardowe koszty operacyjne, standardowe koszty ryzyka, koszt kapitału bankowego. Wymagające nieco bliższego wyjaśnienia są dwa ostatnie składniki kosztowe.

Standardowe koszty ryzyka związane są z faktem, że straty kredytowe w działalności bankowej są nieuniknione i wymagają zrównoważenia przychodami banku. Koszty strat są przenoszone na wszystkich klientów (kredytobiorców) w postaci premii za ryzyko (są jakby składką ubezpieczeniową płatną przez każdego kredytobiorcę), umieszczonej w cenie oferowanego produktu. To jaką premię za ryzyko zapłaci klient, zależy od oceny przez świadczeniodawcę usługi finansowej zdolności kredytowej klienta mierzonej prawdopodobieństwem niewywiązania się z zobowiązań (PD), jak i od charakterystyki transakcji finansowej, tj. od rodzaju produktu/usługi, dostarczonych zabezpieczeń zwrotności wierzytelności finansowej, spodziewanego odzysku z zabezpieczonej i niezabezpieczonej części kredytu. Im transakcja łączy się z większym z punktu widzenia banku (jego spółki okołobankowej) ryzykiem i podobnie, im zdolność kredytowa łączy się z większym ryzykiem, tym premia za ryzyko jaką zostanie obciążony kredytobiorca powinna być większa. Przedsiębiorca ubiegający się o finansowanie powinien być zatem zainteresowany postrzeganiem przez bank jego zdolności kredytowej jako wysokiej oraz zapewnieniem satysfakcjonującej bank (spółkę okołobankową) charakterystyki transakcji. W tym ostatnim przypadku należy spodziewać się silniejszego niż dotychczas (przed wdrożeniem NUK II) skomplikowania ramowych umów kredytowych (finansowych) i innych oferujących finansowanie lub poparcie finansowe, w tym umów faktoringowych, a także wykorzystywanie różnego rodzaju klauzul zmuszających firmy do większej gospodarności – np. utrzymania określonego poziomu niektórych wskaźników finansowych, pod groźbą wypowiedzenia umowy. Takie rozwiązanie zmniejsza ryzyko kredytowe, wskutek czego można przejść na dłuższy okres finansowania klienta.

W warunkach, gdy bank stosuje metodę IRB, możliwość wykazania się dobrą zdolnością kredytową łączy się ze spełnieniem przez klienta wielu wymogów informacyjnych – co też niekoniecznie w pełni gwarantuje dobrą ocenę, a to z powodów od klienta niezależnych. Pewien pogląd o potrzebach informacyjnych banku (i jego podmiotu zależnego) można otrzymać na podstawie przeglądu zalecanych bankom kryteriów, jakie miałyby mieć wpływ na ocenę klienta (tab. 4.2).

Tabela 4.2. Zalecane bankom kryteria oceny klienta i ich interpretacja

Kryterium	Interpretacja
Potencjał dochodowości	Historyczna i prognozowana zdolność do generowania gotówki w celu spłaty jego zadłużenia i wspierania realizacji innych wymogów gotówkowych, takich jak wydatki kapitałowe wymagane dla zachowania ciągłości prowadzonej działalności
Struktura kapitału	Struktura kapitału i prawdopodobieństwo, że nieprzewidziane okoliczności wyczerpią bufor kapitałowy i spowodują utratę wypłacalności
Jakość przychodów	Stopień, w jakim przychody i przepływy gotówkowe pochodzą z podstawowych operacji gospodarczych
Informacja	Jakość i aktualność informacji o dłużniku, w tym dostępność zbadanych przez audytora sprawozdań finansowych; stosowane standardy księgowe i ich utrzymanie
Dźwignia operacyjna	Poziom dźwigni operacyjnej i wpływ jaki zmienność popytu może wywrzeć na rentowność i przepływy gotówkowe dłużnika
Elastyczność finansowa	Dostęp dłużnika do rynku instrumentów dłużnych i kapitałowych, umożliwiających pozyskanie dodatkowych środków finansowych
Branża	Pozycja dłużnika na tle branży
Ryzyko kraju	Charakterystyka ryzyka kraju, w którym dłużnik prowadzi działalność i wpływ tego ryzyka (w tym ryzyka transferu) na zdolność spłaty zadłużenia

Źródło: *The New Basel Capital Accord*, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001.

Dostarczenie niezbędnych informacji umożliwiających wygenerowanie przez bank (jego podmiot zależny) dobrej oceny nie będzie jedyną problematyczną sprawą. Premia za ryzyko płatna przez klienta będzie musiała być przez bank rozpatrywana równocześnie w świetle koncepcji zakwalifikowania należności od klienta jako naruszonej, nawet jeśli klient spłacałby swoje zobowiązania terminowo i nie występował z wnioskiem o restrukturyzację długu. Rozwiązania dla metody IRB, odnoszące się do prawdopodobieństwa niewywiązania się dłużnika ze spłaty zobowiązań (PD) zakładają, że strata kredytowa oznacza nie tylko nieterminową spłatę, lecz również (co w pragmatyce bankowej zwykle stanowi *nowum*, choć nie w literaturze bankowej[290]) sytuację, w której hipotetyczna sprzedaż należności na rynku wtórnym – według tzw. wartości materialnej – wiązałaby się dla banku ze stratą ekonomiczną. Te oba wyraźnie restrykcyjne elementy: przyznany firmie rating wewnętrzny i prawdopodobieństwo niewywiązania się ze zobowiązań, mają decydować o ocenie produktu finansowego, jego dostępności i dostępnej kwocie[291]. Przy tym bank będzie starał się ustalić taką premię za ryzyko, aby suma premii zapłaconych przez wszystkich klientów pokrywała stratę oczekiwaną[292].

Ostatni ze składników kosztowych w cenie produktu finansowego, tj. koszt kapitału bankowego (regulacyjnego/ekonomicznego), łączy się z faktem realizowania przez banki strat kredytowych niekiedy wyższych niż oczekiwanych. Zatem banki powinny utrzymywać pewien bufor kapitału, który pokryłby nadwyżkę straty nieoczeki-

[290] Zob.: H. Schierenbeck, *Ertragsorientiertes Bankmanagement*, Gabler, Wiesbaden 1999, s. 234-238.
[291] *The New Basel Capital Accord*, Basel Committee on Banking Supervision, April 2003, art. 406.
[292] B. Rolfes, *Gesamtbanksteuerung*, Stuttgart 1998 a, s. 363-375.

wanej, nie narażając tym samym banku na zachwianie płynności finansowej. Ponieważ gospodarowanie kapitałem ma zapewnić właścicielom banku komercyjnego rentowność, to koszt z tytułu jego utrzymywania w związku z działalnością finansowania klientów musi zostać przerzucony na klientów, zgodnie z ich udziałami w koszcie całego kapitału ekonomicznego alokowanego na portfel kredytowy. Banki w metodzie IRB zyskują jednocześnie narzędzie optymalizacji polityki *pricingu* kredytowego tak, aby redukować występujące dotychczas zjawisko subsydiowania „gorszych" klientów przez tych „lepszych", płacących zbyt wysokie marże dla pokrycia standardowych kosztów ryzyka i kosztów alokowanego kapitału bankowego[293]. Oznacza to, że banki, jak też ich podmioty zależne, stosujące metodę IRB, będą starały się zatrzymywać klientów dochodowych i ograniczać dostępność produktów/usług finansowych tym z nich, którzy wymagaliby subsydiowania przez innych bankowych klientów. W przeciwnym razie, tj. gdyby prowadzona była polityka nieróżnicowania wielkości premii za ryzyko kredytowe, nastąpiłoby pogorszenie portfela kredytowego poprzez odpływ klientów bardziej dochodowych i napływ klientów bardziej ryzykownych zgłaszających popyt na produkty finansowania. O ocenie klienta i jego przypisaniu do grupy „gorszych" czy „lepszych", a przez to o dostępności i cenie produktu/usługi finansowej będzie decydowało pochodzenie marży za ryzyko kredytowe i na pokrycie kosztu alokowanego kapitału, określone przez segment klienta, region – kraje (kraje rozwijające się są bardziej ryzykowne), branża, jednostka organizacyjna banku.

Na konsekwencje implementacji NUK II do bankowości trzeba spojrzeć jeszcze w innym ujęciu. Otóż, NUK II zawiera w sobie ogrom różnych czynników, które wywołują tzw. regulacyjnoprawną przewagę konkurencyjną[294] banków większych (działających na wielką skalę, globalnych); określają bardziej i mniej korzystne rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem i kapitałem regulacyjnym banku. Dana większym bankom przewaga o charakterze prawnoregulacyjnym ma swoje źródło w założeniu dla NUK II, że im bardziej zaawansowaną metodę zarządzania ryzykiem kredytowym będą stosowały banki, tym niższe powinny być wymogi kapitałowe (poziom kapitału regulacyjnego). Tym samym uzyskanie i wzmocnienie przewagi konkurencyjnej nad konkurentami bankowymi będzie zależało od wdrożenia bardziej zaawansowanych metod oceny i zarządzania ryzykiem kredytowym portfela, czyli metod opartych na ratingach wewnętrznych. W konsekwencji przewaga większych banków, lepiej przygotowanych metodologicznie i technologicznie, i tym samym mających znacznie większe szanse na szybkie wdrożenie zaawansowanej metody IRB

[293] Zob.: S. Jansen, *Auswirkungen von Basel II auf Kreidtinstitute und Mittelstand*, zeb/, Muenster 2002, s. 3.

[294] Przewaga taka wynika z istnienia różnicy w warunkach prawnych i wpływie regulacji zewnętrznych (*regulatory and legal gaps*), które tworzą system administracyjnych preferencji dla różnych rodzajów banków. Zob. E. Ślązak, *Koncepcja przewagi konkurencyjnej w strategii banku*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. UMCS, Lublin 2006, s. 209.

w porównaniu z bankami mniejszymi, wzrośnie jeszcze bardziej. Powstające w ten sposób trudniejsze warunki ekonomiczne dla banków mniejszych (lokalnych) nie rokują dobrze dla obniżania ceny ich produktów finansowych, zarówno w krótkiej, jak i w długiej perspektywie czasowej.

Z kolei, jeśli banki mniejsze uznają jako priorytet strategiczny dążenie do w miarę szybkiego wdrożenia metody IRB, aby przez to móc zredukować przewagę o charakterze prawnoregulacyjnym większych konkurentów, to można spodziewać się utrudnień w dostępie MSP do kredytów i pożyczek w tychże bankach. Narzędzia ratingu wewnętrznego bowiem wymagają ogromu wiarygodnych i kompletnych danych wejściowych do wyliczenia ratingu klienta. Po wdrożeniu NUK II, MSP ubiegając się o finansowanie ze źródeł bankowych będą musiały przedstawić więcej i bardziej niż dotychczas zróżnicowanej informacji, lub też banki będą musiały lepiej wykorzystywać zasoby już zgromadzonej w strukturach banku lecz rozproszonej i nierzadko słabo sformalizowanej informacji. Ta druga droga ma sens w gruncie rzeczy tylko dla banków lokalnych; w bankach większych wobec braku lub skromnego zainteresowania obsługą kredytową MSP istnieje w ogóle niedostatek informacji i wiedzy o MSP. W pewnym stopniu przewidywany wzrost obciążeń informacyjnych dla MSP wstępujących w rolę nabywców finansowania, możnaby ograniczyć w wyniku samodzielnego pozyskiwania przez oferenta usług (bank, spółkę okołobankową). To może mieć sens dla banków, w których MSP tworzą klientelę strategiczną, tj. dla banków prowadzących i rozwijających bankowość partnerską (zakładającą, że bank jest w stanie zwiększyć swoje dochody poprzez ich generowanie w długim horyzoncie czasu i w wyniku długotrwałej współpracy z klientem, a nie poprzez działania ukierunkowane na maksymalizację zysku z pojedynczej transakcji albo jednego produktu). I jednocześnie wtedy, gdy dla tej klienteli wyższą wartość przedstawia *relationship lending* niż cena świadczonej usługi finansowej, która musi zrekompensować przynajmniej częściowo koszt zdobycia informacji przez podmiot świadczący usługę we własnym zakresie. Wydaje się, że jest to ogromne wyzwanie dla banków orientujących się na bankowość partnerską, zważywszy na dokonującą się zmianę w układzie sił konkurencji, której przejawami są:

- wzmożone zainteresowanie finansowaniem z rynku, ale z wykorzystaniem łatwiejszych niebankowych źródeł finansowania (np. korzystając z faktoringu, leasingu);
- zwiększająca się konkurencja międzybankowa o MSP, tj. pomiędzy bankami prowadzącymi bankowość partnerską, spowodowana procesami fuzji i przejęć banków w celu zwiększenia siły kapitałowej nowo powstałych organizmów bankowych i ułatwienia wzrostu skali i zakresu działania, poprawienia warunków technologicznych i metodologicznych funkcjonowania, co pozwoli docelowo na wdrożenie zaawansowanych modeli zarządzania ryzykiem kredytowym oraz

efektywniejsze zarządzanie kapitałem (zrównanie poziomów kapitału regulacyjnego i ekonomicznego);

- wzrost rywalizacji o średnie MSP w ramach konkurencji międzybankowej, rozciągającej się dodatkowo na niektóre większe i dotychczas preferujące bankowość transakcyjną banki, zdolne zaoferować już lepsze warunki w zakresie ceny i zabezpieczenia dostarczanego produktu finansowania – praktyka bankowa pokazuje, iż większe banki pobierają od klientów niższe marże kredytowe i osiągają niższe stopy zwrotu na portfelu kredytowym MSP, oraz że kredyty przez nie udzielane często charakteryzują się mniejszą stopą pokrycia kwoty kredytu przez zabezpieczenia[295].

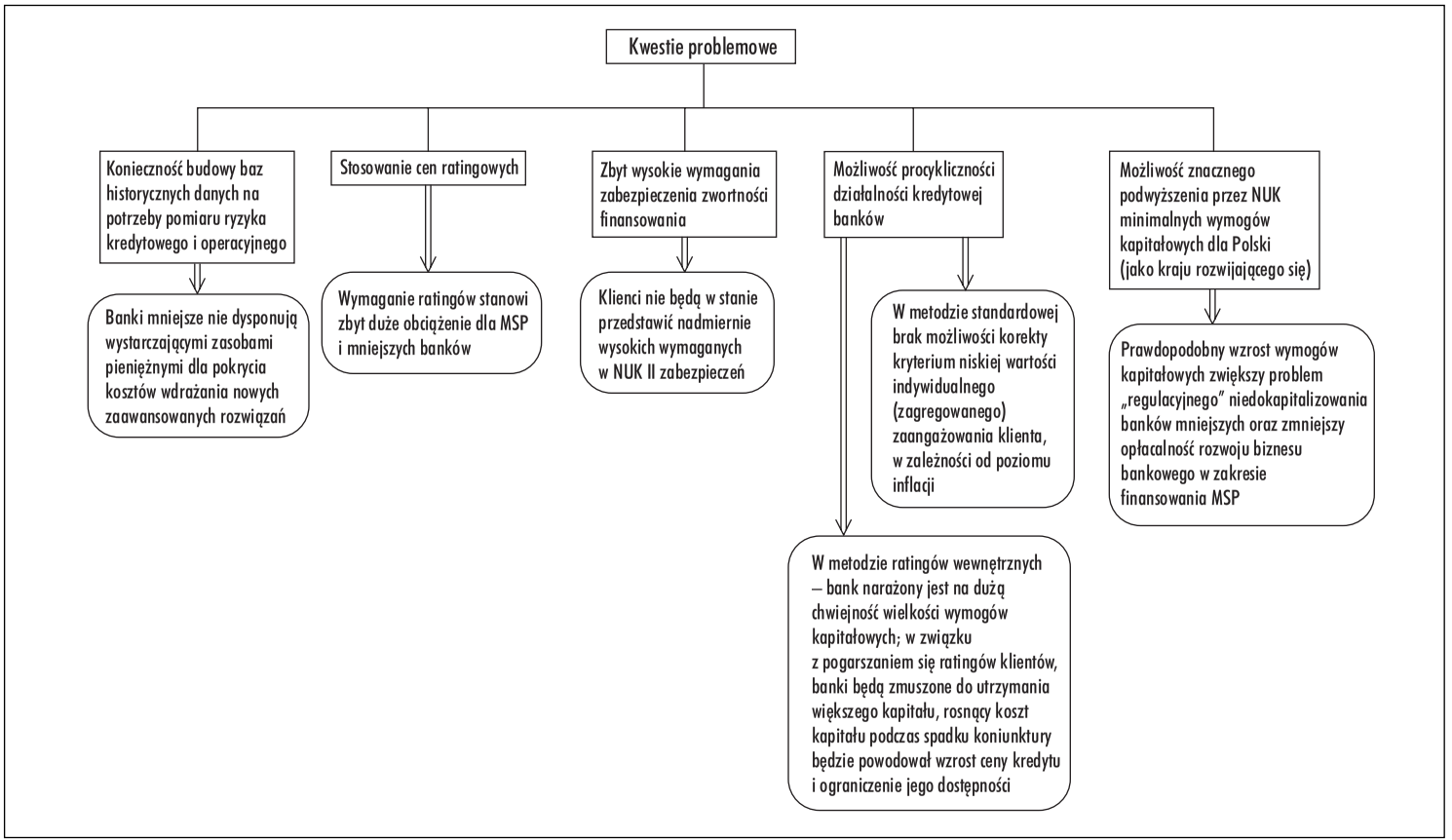
W sektorze bankowym rośnie groźba utraty części klienteli na rzecz innych sektorów pośrednictwa finansowego i zmniejszenie kręgu klienteli potencjalnej. Zasadniczo bowiem w sektorze bankowym ulegną pogorszeniu warunki cenowe, rodzaje, zakres i dostępność finansowania dla MSP w Polsce, szczególnie dla firm mniejszych nie mogących sprostać wymogom NUK II. Powodów tego przyszłego stanu rzeczy można antycypować więcej, ale wszystkie one łączą się z implementacją NUK II w bankowości.

Jeden z powodów wiąże się z rozgrywaniem konkurencji pomiędzy większymi bankami, które będą chciały wykorzystać potencjał NUK II. Ponieważ wybrana przez grupę kapitałowa metoda zarządzania ryzykiem kredytowym (wewnętrznych *versus* zewnętrznych ratingów) powinna być zastosowana we wszystkich bankach tworzących grupę/holding, to wzrośnie w Polsce przewaga banków z udziałem kapitału zagranicznego nad bankami działającymi w oparciu o rodzimy kapitał i tym samym działających na mniejszą (choćby nawet krajową) skalę. Większa rozpiętość przewagi ma dwa aspekty.

Pierwszy aspekt łączy się z przemianami w polskim sektorze banków, które są własnością zagraniczną. Wraz z wejściem w życie NUK II rating dla Polski (z 50% wagą ryzyka) może stać się źródłem radykalnych przeobrażeń w relacjach pomiędzy instytucjami finansowymi działającymi w Polsce i będącymi własnością banków zagranicznych, a tymi bankami zagranicznymi. Wymuszony wzrost kosztów w obrębie grupy kapitałowej z tytułu udzielania droższego, z 50% wagą ryzyka, kredytu wewnętrznego bankowi-córce przez zagraniczny bank-matkę, może stymulować zmianę formy organizacyjnoprawnej podmiotów bankowych działających w Polsce – przekształcenie dotychczas samodzielnych banków-córek w oddziały banków zagranicznych, a więc w formy o mniejszych

[295] Zob.: G.W. Hayenes, Ch. Ou, R. Berney, *Small business borrowing from large and small banks*, [w:] *Business Access to Capital and Credit*, red. J.L. Blanton, A. Wiliams, S.L.W. Rhine, A. federal Reserve Research Conference 1999, s. 287-327; oraz A.N. Berger, N.H. Miller, M.A. Petersen, R.G. Rajan, J.C. Stein, *Does function Follow Organizational Form?Evidence From the Lending Practices of Large and Amall Banks*, NBER Working Paper 8752, National Bureau of Economic Research 2002, http://papers.nber.org/

Rysunek 4.3. Utrudnienia dla rozwoju działalności kredytowej banku (lokalnego) w sektorze MSP, wynikające z NUK II



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Laszkiewicz E., B*asel II a bankowość spółdzielcza*, „Rynek Terminowy" 2004 nr 1, s. 57; Zombirt J., *Jest nowa umowa*, „Bank" 2004 nr 7-8, s. 47; Gadomski D., Nowakowski J., *Polaryzacja rynku kredytowego mikro- i małych przedsiębiorstw (MMP) w świetle Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) – na przykładzie metody standardowej*, [w:] Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 70, s. 11; Majoni G., Miller M., Powell A., *Bank Capital and Loan Loss Reserves under Basel II: Implications for Emerging Countries*, World Bank Policy Research Working Paper 3437, October 2004, s. 1-13; Meier-Ewert M., *Basel II. The remaining issues*, CEPS, Brussels, March 2002, s. 3.

WWW.CEDEWU.PL

uprawnieniach decyzyjnych. Przez to możliwości (wielkość i zakres) ekspansji takich przekształconych form bankowych na polskim rynku finansowania MSP mogą, jako zbyt drogie i mniej obiecujące, zostać zredukowane. Z drugiej strony, w tym właśnie swojej szansy mogą upatrywać niektóre banki rodzimego pochodzenia, zarówno duże, jak i małe – jest to drugi aspekt, ze wspomnianych wcześniej.

W celu obrony swojej pozycji konkurencyjnej banki z rodzimym kapitałem będą zmuszone przyjąć strategię wyróżniania i koncentracji na bardziej dochodowej klienteli (o którą równocześnie będą zabiegać niektóre banki zagraniczne lub ich oddziały zagraniczne) lub opracować strategię zwiększania skali i zakresu działania (fuzje, przejęcia, alianse strategiczne) orientując się na bankowość relacyjną. Jest to wszak szansa bardzo trudna, szczególnie w dziedzinie MSP, z kilku kolejnych powodów (zob. rys. 4.3).

Wybierając nawet prostszą, standardową metodę zarządzania ryzykiem kredytowym, pojawi się problem dostarczenia przez klienta-MSP ratingu zewnętrznego. Nawet, jeśliby wzrosło obecnie nikłe zainteresowanie MSP uzyskaniem ratingu zewnętrznego, to byłoby to nadal dla niego ekonomicznie nieopłacalne[296].Tym samym banki upatrujące szans w rozwoju działalności na rynku MSP zmuszone są do zwiększania wymogów informacyjnych wobec MSP i nie poluźniania polityki cenowej czy w zakresie zabezpieczeń przy finansowaniu takich klientów. Rozluźnienie polityki cenowej wobec MSP prowadziłoby do dalszego relatywnego niedokapitalizowania mniejszych banków w Polsce wobec niemożności pełnego wykorzystania przez takie banki tzw. kryterium granulacji[297]. Kryterium to ma znaczenie z tego względu, że łączy się z wprowadzonym do NUK II odmiennym traktowaniem MSP od innych, korporacyjnych klientów, tj. innym kwalifikowaniem pod pewnymi warunkami (tab. 4.3) należności kredytowych od MSP do portfela kredytowego detalicznego.

W literaturze bankowej wyrażane jest przekonanie, że wykorzystanie w pełni kryterium granulacji będzie decydujące o przewadze konkurencyjnej banku mniejszego na rynku MSP. Tymczasem istniejące wyniki badania możliwości i zakresu wykorzystania kryterium granulacji przez mniejsze banki w Polsce, prowadzą autorów badania do niecałkiem optymistycznych wniosków[298]:

---

[296] Koszt uzyskania ratingu nawet pominąwszy nakłady pracy po stronie MSP w Polsce jest zbyt wysoki. Szerzej zob.: D. Dziawgo, *Agencje credit ratingu w procesie pozyskiwania kapitału na międzynarodowym rynku finansowym. Implementacja credit ratingu w regulacjach ostrożnościowych dotyczących sektora bankowego*, [w:] *Nowa Umowa Kapitałowa. Konsekwencje dla gospodarki i sektora bankowego w Polsce*, „Transformacja Gospodarki" nr 111, red. R. Wierzba, M. Iwanicz-Drozdowska, B. Lepczyński, Instytut badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004, s. 193-194.

[297] Zob.: „Transformacja Gospodarki" nr 111, op. cit., s. 15 i 57.

[298] Zarówno procedura przeprowadzonego badania, wyniki, jak przytoczone tu wnioski (jakkolwiek skoncentrowane na mikro- i małych firmach) przedstawiają autorzy w: D. Gadomski, J. Nowakowski, *Polaryzacja rynku kredytowego mikro- i małych przedsiębiorstw (MMP) w świetle Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) – na przykładzie metody standardowej*, [w:] *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt Naukowy nr 70, SGH, Warszawa 2006, s. 15-24.

Tabela 4.3. Wymagane kryteria dla zakwalifikowania ekspozycji kredytowych od MSP do portfela detalicznego banku

Kryterium kwalifikacji	Opis kryterium
Kryterium orientacji (*orientation criterion*)	Pochodzenie ekspozycji od osoby indywidualnej, osób indywidualnych, małej firmy.
Kryterium produktu (*production criterion*)	Zakwalifikowanie ekspozycji do jednej z wyróżnionych grup: - kredyty rewolwingowe i linie kredytowe, z uwzględnieniem kart kredytowych i kredytów w rachunku bieżącym - kredyty terminowe dla ludności i leasing konsumencki - kredyty dla small biznesu; za wyjątkiem wszelkich papierów wartościowych.
Kryterium niskiej wartości indywidualnego zaangażowania (zagregowanego w przypadku grupy podmiotów)	Maksymalna kwota ekspozycji detalicznych od jednego klienta (grupy) nie może przekraczać 1 miliona EUR.
Kryterium granulacji (*granularity criterion* – dla metody standardowej; kryterium objęcia portfelem detalicznym odpowiednio dużej liczby należności – dla metody opartej na ratingach wewnętrznych)	Dotyczy wymogu zapewnienia odpowiedniej dywersyfikacji portfela kredytowego; daje możliwość ważenia ryzykiem elementów portfela stosując 75% a nie 100% wagę ryzyka, po spełnieniu warunku polegającego na upewnieniu się władz nadzorczych, że żadna ze zagregowanych ekspozycji kredytowych względem jednego klienta lub grupy klientów nie przekroczy 0,2% wartości całości portfela detalicznego (zagregowana ekspozycja zawiera wszystkie formy długu, który spełnia trzy wcześniej wyróżnione kryteria). Ponadto, korzystny dla banku jest zapis, że przekwalifikowanie jednej ekspozycji kredytowej do kategorii *default* zaliczonej do portfela detalicznego nie wymaga – w przeciwieństwie do innych ekspozycji – przekwalifikowania pozostałych ekspozycji od tego klienta.

Źródło: Na podstawie: *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, art. 455, June 2004, s. 93.

- wobec niemożności pełnego wykorzystania kryterium granulacji przez banki mniejsze (lokalne) będą one musiały ograniczyć rozmiary finansowania MSP;
- największe ograniczenia będą napotykali klienci z sektora MSP w bankach lokalnych, spółdzielczych i komercyjnych, co doprowadzi do głębszej polaryzacji rynku kredytowego, w ten sposób, że banki lokalne będą w stanie obsługiwać mniejsze firmy, a większe spośród MSP i duże (ogólnokrajowe) banki komercyjne;
- kryterium granulacji jest zdecydowanie najważniejsze dla banków spółdzielczych niż komercyjnych ze względu na: niższe wartości portfeli kredytowych detalicznych i tym samym brak możliwości pełnego wykorzystania tego kryterium oraz większe znaczenie klientów detalicznych wynikające z większego udziału klientów detalicznych w portfelach kredytowych.

Pomimo tego nie jest zupełnie przekreślona szansa rozwoju obsługi MSP przez banki lokalne (spółdzielcze). W literaturze bankowej wskazuje się na drogę fuzji i przejęć jako właściwe rozwiązania dla banków lokalnych, głównie w odniesieniu do bankowości

spółdzielczej. Podkreśla się, że właśnie kryterium granulacji będzie istotnym bodźcem dla takiego procesu (jak też i wiele innych czynników)[299]. Wydaje się jednak, że sam proces fuzji i przejęć nie będzie rozwiązaniem wystarczającym, a niekiedy nawet wskazuje się, że wręcz może być szkodliwym dla gospodarki polskiej[300]. Pożądana jest dla banków lokalnych, szczególnie spółdzielczych, dodatkowa inspiracja – wykorzystanie potencjału tkwiącego we współdziałaniu, a mniej w rywalizacji interpretowanej jako „wygraj albo zgiń". Dotyczy to nie tylko działalności kredytowej banków mniejszych, która przez MSP może być odbierana jako mniej przyjazna i przez to skłaniać MSP do poszukiwania innych, komercyjnych banków lub innych alternatywnych do bankowych dawców finansowania. To mogłoby oznaczać przegraną banków mniejszych z bankami większymi, jak też przegraną z niebankowymi instytucjami finansowymi.

Strategicznego rozwiązania problemu trzeba będzie upatrywać na szerszym tle, wykraczając poza sferę kredytowania i sektor bankowy. Warto pamiętać, iż konsekwencje NUK II będą ponosiły również instytucje finansowe spoza branży kredytowej, w tym instytucje faktoringowe.

NUK II będzie motywować do radykalnych przeobrażeń wewnątrz grup kapitałowych i będą one dotyczyć działających wyspecjalizowanych okołobankowych spółek faktoringowych. Pozostaje to w związku z ewentualnym przyjmowaniem przez całą grupę wybranej metody zarządzania ryzykiem kredytowym opartej na ratingach wewnętrznych – jednym z warunków wdrożenia takiej metody jest jej zastosowanie do wszystkich istotnych ekspozycji we wszystkich podmiotach zależnych banku. Ponieważ zezwolenie na używanie wewnętrznych modeli może być udzielone jedynie w przypadku zagwarantowania przez zainteresowany bank spełnienia norm minimalnych dotyczących m.in. procesu kredytowego, struktury organizacyjnej, stosowanych narzędzi ratingowych, baz danych i systemów informatycznych, procesów testowania i aktualizacji modelu odpowiednio przygotowanych jednostek audytu wewnętrznego i sprawozdawczości, to banki zamierzające wdrożyć metody zaawansowane mają do rozważenia dwie opcje w związku z działalnością swojej spółki faktoringowej: inkorporować ją do struktur wewnętrznych banku lub pozostawić ją jako podmiot zależny i zapewnić, aby jej działanie było w zgodzie z przyjętą w banku metodą zarządzania ryzykiem kredytowym. Banki i ich pomioty zależne będą bowiem zmuszone dostosować swoje procesy, polityki i procedury kredytowe do wymagań minimalnych w kształcie zaleconym przez NUK II. Przy tym w literaturze związanej z Bazyleą II przeważnie wyrażane jest przekonanie, że aby nowe modele mierzyły ryzyko na obszarze całej organizacji i całego portfela kredytowego, to faktorzy powiązani kapitałowo z bankiem muszą

[299] Zob.: „Transformacja Gospodarki" nr 111, op. cit., s. 15 i 57 oraz D. Gadomski, J. Nowakowski, op. cit., s. 24.
[300] Zob.: W.L. Jaworski, *O spółdzielczy i polski charakter banków spółdzielczych*, [w:] *Bankowość*, op. cit, s. 383.

zostać wcieleni w jego struktury organizacyjne[301]. Aczkolwiek w rozwiązaniach NUK II wskazuje się jedynie na wymóg implementacji metody opartej na wewnętrznych ratingach do wszystkich ważnych ekspozycji i we wszystkich podmiotach zależnych, jeśli bank sam chce taką metodę stosować. Zapewne inkorporowanie spółki pozwoliłoby na łatwiejsze scharmonizowanie systemów informatycznych i niezbędnych procedur. Jednak w gruncie rzeczy wybór opcji wdrożenia metody IRB dla tych obszarów działalności bankowej, które dotychczas były wyprowadzone na zewnątrz, pozostaje sprawą wyboru strategicznego, sprawą wyboru korzyści i sposobu, w jaki bank zamierza je uzyskać (zob. tab. 4.1). Niemniej jednak zdecydowanie zmieni się sposób, w jaki faktorzy bankowi lub spółki okołobankowe (jeśli nie zostaną wcielone w struktury banku) dokonują alokacji funduszy – konieczne będzie zidentyfikowanie i dokładne wyszczególnienie, jaką część całkowitej działalności banku stanowią operacje z tytułu świadczenia usług faktoringowych i następnie wyliczenie i zarządzanie właściwym do tego ryzykiem. Ponieważ nowe modele są bardzo złożone i wymagają licznych symulacji, to przewiduje się, że nowe regulacje przyczynią się do wydłużenia czasu podejmowania decyzji odnośnie finansowania konkretnych podmiotów, także finansowania z użyciem faktoringu.

W każdym przypadku można spodziewać się wzrostu wymogów informacyjnych od faktorantów stawianych przez banki faktoringowe lub okołobankowe spółki faktoringowe, ograniczenia dostępności finansowania, pogorszenia warunków cenowych i zabezpieczenia. Wraz z pełnym wykształceniem się w bankach metody zaawansowanej zarządzania ryzykiem kredytowym, banki występując w roli faktorów lub bankowe spółki faktoringowe będą mogły lepiej wykorzystywać i upowszechnić kulturę *pricingu* kredytowego opartego na ratingu wewnętrznym i prawdopodobieństwie niewywiązania się ze zobowiązań przez klienta. Ogromny potencjał dla narzędzia *pricingu* kredytowego prezentuje właśnie faktoring. Z jednej strony, banki będą bowiem poszukiwały okazji dla wykształcenia sprawnego systemu ratingów wewnętrznych. Z drugiej strony, klienci świadomi korzyści z nadania im wysokiego ratingu wewnętrznego będą bardziej zmotywowani, aby ustawiać swoją działalność w sposób ułatwiający nadanie im dobrych ratingów znajdujących odzwierciedlenie w cenie i dostępności usługi finansowej. Literatura bankowa dostarcza nawet sugestii odnośnie spodziewanych reakcji klientów jako następstwa implementacji NUK II do bankowości[302]. Przegląd przypuszczalnych reakcji skłania do przekonania, że zbiegają się one silnie z usługami dodatkowymi wchodzącymi w zakres faktoringu „skodyfikowanego". To znaczy

[301] Zob. R. Warner, *Is factoring...*, op. cit., s. 9-10; J. Moczydłowska, *Bazylea II i CAD 3 – Skutki nowych rozwiązań dla banków i instytucji finansowych*, „Gazeta Bankowa", 17 maj 2004, s. 8; *Observatory of European SMEs – SMEs and access to finance*, 2003 No. 2, http://europa.eu.int/comm/enterprise/, s. 14.

[302] Zob.: B. Rolfes, *Basel II – Ueberblick und Konsequenzen fuer das zukuenftige Aufsichtsrecht*, Seminar zum Bank- und Finanzmanagement, Gerhard-Hercator-Universitaet Duisburg, 24 April 2001.

korzystanie z usług dodatkowych przez faktoranta może zapewnić szereg pozytywnych z punktu widzenia banku lub jego spółki faktoringowej reakcji, czyli:

- zorientowanie polityki biznesowej i księgowości odpowiednio do czynników decydujących o ocenie ratingowej;
- rozwijanie strategii firmy w zależności od czynników decydujących o ratingu;
- współpraca przedsiębiorstwa z faktorem i w ogóle instytucją bankową powinna przybrać charakter partnerski – rating powinien pomóc firmie zidentyfikować jej mocne i słabe strony;
- mniejsze firmy o gorszym ratingu będą starały się otrzymać jako zabezpieczenie dla podmiotu finansującego gwarancję od podmiotów (funduszy poręczeniowych i gwarancyjnych, od podmiotów publicznych, przedsiębiorstw o lepszym ratingu).

Istnieje jednak zagrożenie dla działalności faktorów bankowych lub spółek okołobankowych i ich klientów w okresach spadku koniunktury gospodarczej. Rosnący koszt utrzymywania kapitału regulacyjnego związany z pogorszeniem się ratingów klientów będzie powodował wzrost ceny usługi finansowej, w tym faktoringowej ograniczając jej dostępność[303], szczególnie w krajach rozwijających się (jakkolwiek z tezą tą nie zgadza się Komitet Bazylejski argumentując, że efekt procykliczności będzie zredukowany *ex ante* poprzez bardziej świadome zarządzanie „apetytem" na ryzyko, dzięki metodologii IRB[304]).

Natomiast w rosnącym koszcie kapitału regulacyjnego mogą upatrywać szans faktorzy niezależni; ci lepiej mogą udowadniać – tak jak to już dotychczas bywało – przydatność ich usług faktoringowych w okresach pogorszonej koniunktury gospodarczej. Faktorzy niezależni nie są bowiem objęci ograniczeniami NUK II i z tego względu postrzegają wejście jej w życie jako szansę własnego rozwoju. Jak dotychczas ich tok rozumowania wynika z przekonania, że proces dostosowywania się banków i powiązanych z nimi faktorów do wymagań bazylejskiej umowy będzie się wiązał z koniecznością poniesienia dużych nakładów finansowych. Głównie w tym czynniku faktorzy niezależni widzą możliwość uzyskania przewagi konkurencyjnej. W jakimś stopniu mogłoby to złagodzić np. istniejącą nierówność zasad działania faktorów niezależnych i faktorów bankowych wywołaną niejednakowymi zasadami opodatkowania ich działalności. Z drugiej jednak strony, podkreślić trzeba, że rozwój faktorów niezależnych bywa zakłócony mniejszym dostępem do funduszy, co przekłada się na ograniczone zdolności finansowania faktorantów. W konsekwencji może dochodzić do sytuacji, w której w celu umożliwienia dalszego rozwoju, bę-

[303] Zob.: S. Griffith-Jones, S. Spratt, *Will the proposed Basel Capital Accord have a net negative effect on developing countries?* Institute of Development Studies, University of Sussex, July 2001, s. 12.
[304] M. Meier-Ewert, *Basel II. The remaining issues*, CEPS, Brussels, March 2002, s. 3.

dą oni musieli się konsolidować. To zaś zaowocuje powstawaniem większych instytucji finansowych i – jak się przypuszcza – będących w przyszłości pod większą presją stosowania się do NUK II[305].

Zmieniające się oblicze branży faktoringowej i zasady działania oraz zarządzania w bankowości rodzą szanse również dla bankowości lokalnej. Dzieje się tak pomimo tego, że obecnie dokonujące się przeobrażenia w bankowości uniwersalnej postrzega się zasadniczo w kategoriach niechybnego spolaryzowania bankowości lokalnej (spółdzielczej), spowodowanego relatywnie jeszcze silniejszym niedokapitalizowaniem banków spółdzielczych po implementacji NUK II, gorszą wyjściową pozycją rynkową aniżeli mają ich wielcy konkurenci komercyjni. Dla zidentyfikowania szansy warto by podsumować sygnały płynące z otoczenia dla bankowości lokalnej. Mianowicie:

- firmy rodzime, jako pochodzące z kraju rozwijającego się, czyli o większym ryzyku, napotykać będą większe ograniczenia w dostępie do bankowych źródeł finansowania ich działalności i rozwoju; raczej nie będą one legitymowały się ratingiem zewnętrznym, większość z nich nie będzie w stanie sprostać wymogom informacyjnym stawianym przez banki implementujące metodę IRB, a niezbędnym dla nadania ratingów wewnętrznych – zatem znakomita większość firm MSP zostanie wykluczona z usług finansowania przez takie banki lub oferta finansowania będzie bardzo okrojona (tak, aby bank mógł wykorzystać potencjał, jaki daje portfel detaliczny) oraz oferowane warunki cenowe, a także zabezpieczeń będą trudne[306];
- można antycypować znaczne ograniczenie lub brak dostępu MSP do usług finansowania w okresach pogorszonej koniunktury gospodarczej (łączy się to z kwestią procykliczności w działalności bankowej, która nie jest złagodzona przez NUK II), świadczonych przez banki lub ich spółki, które działają w ramach grupy stosującej metodę IRB, podczas gdy jednocześnie w przedsiębiorstwach będzie narastał problem utraty płynności finansowej;
- problem wysokich zabezpieczeń (trudności w ich przedstawieniu przez MSP) oraz problem procykliczności w działalności kredytowej będą odnosiły się również do banków lokalnych (spółdzielczych[307]) stosujących standardową metodę zarządzania ryzykiem kredytowym;

---

[305] Zob.: R. Warner, *Is factoring...*, op. cit., s. 10.

[306] W przypadku detalicznych klientów w dłuższej perspektywie czasu obniżyć może się cena kredytów ze względu na obniżenie wagi ryzyka ze 100 do 75%. W krótkim czasie jednakże takiej zmiany cenowej nie należy się spodziewać ze względu na konieczność poniesienia kosztów wdrożenia nowych rozwiązań przez banki.

[307] Banki spółdzielcze zamierzają stosować metodę standardową w okresie do trzech lat od wejścia w życie NUK II, tj. aż 94,4% banków spółdzielczych. Badania prowadzono w ramach grantu Instytutu Badań nad Gospodarka Rynkową, finansowanego przez Ministerstwo Edukacji i Nauki pt. *Polska wobec integracji rynku finansowego w UE (1 H02C 085 26)*. Zob. w: M. Iwanicz-Drozdowska, *Bazylea II i Wypłacalność II – szanse i wyzwania*, [w:]*Bankowość*, red. J. Węcławski, op. cit., s. 142.

- należy spodziewać się wydłużenia czasu podejmowania decyzji odnośnie finansowania lokalnych podmiotów gospodarczych w instytucjach wdrażających metodę IRB, czyli w większych bankach i ich podmiotach zależnych, w tym okołobankowych spółkach faktoringowych;
- powstanie i z czasem upowszechniać się będzie kultura *pricingu* kredytowego, która będzie motywować przedsiębiorstwa do dopasowywania swoich działalności i strategii do kryteriów przyznawania ratingów wewnętrznych; zatem można antycypować zwiększanie się z czasem popytu na usługi faktoringowe obejmujące usługi dodatkowe poprawiające funkcjonalność i efektywność działania faktoranta oraz jego transparentność z punktu widzenia faktora (banku faktoringowego, spółki faktoringowej);
- w świetle badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską z 2004 r.[308] wynika, że większość banków zamierza traktować MSP, które spełnią kryteria ustalone w NUK II, jako ważną część swojego portfela (strategia dywersyfikacji portfeli bankowych) i rozwijać swoją działalność z uwzględnieniem szczególnie usług tzw. parabankowych, takich jak leasing i faktoring.

4.3. Faktoring szansą dla bankowości lokalnej (spółdzielczej)

Reasumpcja sygnałów płynących z otoczenia lokalnego banku uniwersalnego (szczególnie z sektora bankowości spółdzielczej) i operującego w kraju rozwijającym się, jakim jest m.in. Polska, prowadzi do wniosku, że szansą na przetrwanie i rozwój jest wypracowanie wyróżniającej się strategii konkurencyjnej, zakładającej:

- kontynuowanie rozwoju i umacnianie bankowości partnerskiej, opartej na *relationship lending* we współpracy z klientelą lokalną (w tym MSP) oraz więziach ze społecznością lokalną;
- zjednoczenie sił różnych podmiotów należących do lokalnych sektorów pośrednictwa finansowego i orientujących się na *relationship lending* we współpracy z klientelą lokalną;
- złagodzenie skutków procykliczności w działalności kredytowej banku;
- rozwój współpracy banku z MSP w pierwszej kolejności na platformie rozwoju stosunków faktoringowych u przedsiębiorcy;
- zwiększanie skali i zakresu działania banku dzieki wykorzystaniu rozwiązań wymagających możliwie najniższego „wsadu" kapitałowego.

[308] *Enterprise and Industry: Results from the survey of European banks*, European Commission, Brussels, May 2005.

Największą przeszkodą dla banków lokalnych jest bariera kapitałowa, jeszcze silniej odczuwana w świetle nowych regulacji prawnych dla bankowości uniwersalnej. O ile najczęściej postulowanym w literaturze i praktykowanym rozwiązaniem jest poddanie się procesom konsolidacyjnym, to w przypadku banków spółdzielczych przypuszczalnie należałoby się liczyć z poważniejszymi tego konsekwencjami – groźbą zatracenia więzi ze społecznością lokalną oraz odejściem od pierwotnej idei bankowości spółdzielczej drogą przekształcenia (stopniowego) w banki uniwersalne przypominające bardziej banki komercyjne[309]. Więzy lokalne i zdolność alokowania pieniądza miejscowego w pieniądz finansujący rozwój lokalny stanowią kluczowe zasoby strategiczne dla podmiotów trudniących się bankowością lokalną (spółdzielczą). Ich utrata przez banki spółdzielcze skazuje je na poddanie się działaniu rynku finansowego, prowadzenie nierównej konkurencji z silniejszymi bankami komercyjnymi oraz na ewentualną przegraną. Zatem wzrastanie banku lokalnego (spółdzielczego) musi być tak pomyślane, aby chronić jego kluczowe zasoby strategiczne. W dobie globalizacji gospodarki i rynku finansowego sposoby przetrwania i dalszego wzrastania muszą również zostać na nowo obmyślone; poprzestanie na stereotypowym myśleniu i działaniu może już nie wystarczać, czego dowodzą liczne sytuacje kryzysowe w polskim sektorze bankowości spółdzielczej. Na myśl nasuwa się rozwiązanie związane z aliansami strategicznymi (stosowaniem porozumień i sojuszy strategicznych) zarówno w sektorze bankowości spółdzielczej, jak i wykraczające poza jego ramy – rozciągające się na lokalny sektor pośrednictwa finansowego. Jakkolwiek nie oznaczałoby ono wykluczenia możliwości prowadzenia w jego ramach procesów konsolidacyjnych. Pojawia się idea współdziałania (zjednoczenia), nie zaś wyniszczającej rywalizacji, wymagająca zbudowania swoistego układu podmiotów i wykorzystywania rozbudowanych w jego ramach połączeń kooperacyjnych lub nawet właścicielskich pomiędzy podmiotami lokalnego sektora finansowego[310]. Układem zdolnym konkurować z bankami komercyjnymi i instytucjami finansowymi, działającymi na większą skalę, powinny zostać objęte różnorodne podmioty lokalnego sektora finansowego, które upatrują dla siebie szans w rozwoju stosunków partnerskich z lokalnymi przedsiębiorstwami, jak też instytucje wspomagające rozwój lokalny. Nieodzownym elementem układu jawi się podmiot lub podmioty świadczące usługi faktoringu. Przy czym współpraca MSP z faktorem może być w wielu przypadkach podstawą dalszego owocnego rozwoju współpracy w różnych innych formach (dotyczących finansowania potrzeb bieżących i rozwojowych MSP), opartych na wykorzystywaniu źródeł banko-

[309] Zob. też: J. Szambelańczyk, M. Mielnik, *Problemy efektywności banków spółdzielczych w Polsce w procesach konsolidacji*, [w:] *Bankowość*,op. cit., s. 415.

[310] Postulat przyjmowania podobnej idei w działalności ekonomicznej, funkcjonowania jako tzw. przedsiębiorstwa kooperacyjnego, poszukującego współdziałania, a nie bezwzględnej walki znajduje coraz większe poparcie różnych autorów, na łamach literatury ekonomicznej. Zob. m.in.: *Przedsiębiorstwo partnerskie*, red. M. Romanowska, M. Trocki, Difin, Warszawa 2002; S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów*, op. cit.

wych i pozabankowych w obrębie całego układu. To znaczy faktoring zajmuje we wzajemnej sieci powiązań i w palecie usług finansowych centralne miejsce. Bowiem mógłby on być dla uczestników układu – zarówno znajdujących się po jego stronie podażowej, jak i popytowej – ważnym sposobem radzenia sobie z istotnymi obecnymi i zapewne przyszłymi bolączkami (problemami), takimi jak:

- problem utraty płynności finansowej przez MSP (klienta w układzie), wzmagający się szczególnie w okresach osłabionej koniunktury gospodarczej, lub podczas ekspansji firmy poza teren lokalny, zwłaszcza poza granice kraju (nawiązywanie stosunków wymiany handlowej z firmami za granicą) lub w wyniku rozwoju konkurencji w branży prowadzącej do wydłużania terminów zapłat – rozwiązanie daje faktoring i stosowanie różnych jego funkcji;
- silnie ograniczone zdolności do poprawy funkcjonalności i efektywności działania MSP własnym siłami, zdobywania nowych rynków zbytu i zaopatrzenia – rozwiązanie problemu może stanowić oferta dodatkowych usług w ramach faktoringu;
- niewystarczalność produktów kredytowych – wynikająca m.in. z procykliczności w działalności kredytowej banku – dla niezakłóconego rozwiązywania pojawiających się u klienta-MSP problemów utraty płynności i zarządzania kapitałem obrotowym; co oznacza po stronie banku niedostatek możliwości wspierania finansowego klientów w okresach gdy ci tego najbardziej potrzebują lub na warunkach czasowych, cenowych i odnośnie zabezpieczeń, które byłyby akceptowane przez klientów-MSP, bez narażenia banku na nadmierne ryzyko;
- brak w banku wystarczających zdolności do rozszerzania zakresu działania z pożytkiem dla klientów i dla siebie, opierając się na własnych zasobach, w tym chodzi o niedostatek możliwości rozszerzenia i rozwinięcia własnymi siłami działalności faktoringowej – rozwiązaniami mogą być sojusze z lokalnymi faktorami niezależnymi, zawiązanie nowych/nowej spółki faktoringowej stanowiącej współwłasność lub własność podmiotów sektora bankowości spółdzielczej.

Szczególnie ważne miejsce faktoringu w działalności całego układu miałoby wyrażać się w nowatorskiej filozofii współpracy z MSP. Nie przesądzając o tym, jak miałaby być rozmieszczona działalność faktoringowa w układzie, kluczową kwestią jest uznanie faktoringu przez różne podmioty strony podażowej za platformę dla rozwoju przyszłych i długotrwałych stosunków finansowych MSP w obrębie całego układu oraz dla wzrostu tych podmiotów podażowych. Takie podejście do współpracy bankowej z MSP wymaga, aby traktować faktoring jako najlepszą (dla większości klientów) formę niesienia pomocy finansowej i wspomagania poprawy gospodarności oraz efektywności działania MSP, w różnych fazach życia klienta i podczas różnych faz cyklu koniunkturalnego. Jednocześnie faktoring stanowi doskonały sposób na wychowanie

przyszłego dobrego klienta usług bankowych obarczonych ryzykiem kredytowym. Oznacza to, że faktoring nie jest postrzegany jako alternatywny instrument dla kredytu bankowego, lecz jako autentycznie wspierający rozwój prawidłowych stosunków kredytowych, jest instrumentem komplementarnym.

Faktoring może być świadczony i rozwijany przez bank faktoringowy, co jednak jest mało prawdopodobne przy obecnych niedostatecznych zasobach własnych mniejszych banków oraz z punktu widzenia późniejszego zachowania norm koncentracji wierzytelności obarczonych ryzykiem kredytowym. Bardziej dostępnym rozwiązaniem wydaje się pozyskanie do układu wyspecjalizowanej spółki faktoringowej, działającej na rzecz całego układu. Pochodzenie spółki może być różne: przyciągnięcie istniejącej/istniejących lokalnych faktorów niezależnych lub utworzenie od podstaw własnej spółki, lub przejęcie działającej spółki specjalistycznej.

Zawiązanie nowej spółki przez kilka podmiotów bankowych wiąże się z rozłożeniem ciężaru dostarczenia kapitału założycielskiego i ma znaczenie dla zachowania przez banki obligatoryjnych norm w działalności kredytowej. Przyciągnięcie już sprawdzonych, doświadczonych, działających elastycznie i nastawionych na innowacyjność faktorów niezależnych także ma szereg dobrych stron (zob. tab. 4.1). Kwestią pierwszorzędnej wagi dla sukcesu całego przedsięwzięcia (budowy układu) jest właściwe powiązanie wszystkich elementów (podmiotów, działań) w sieci, tj. noszące znamiona wzajemnego współdziałania i wymiany informacji (np. dokonywanie wymiany klientów stosownie do miejsca prowadzenia przez nich działalności wzorem francuskich czy brytyjskich instytucji faktoringowych; kojarzenie firm poszukujących partnerów handlowych w innych rejonach kraju czy za granicą, a będących jednocześnie klientami współpracujących ze sobą podmiotów finansowych). Uwydatnić warto, że jest to dobry sposób na podtrzymywanie i zacieśnianie więzi z lokalną społecznością i w tym wyraża się rzeczywista troska podmiotu finansowego o rozwój lokalny.

Sposób powiązań w układzie, czyli powiązań bankowo-finansowych (faktoringowych), ma zapewnić możliwość realizowania interesów bankowych w tradycyjnym reżimie więzi społecznej czy bliskości ze społecznością lokalną. Taka sieć powiązań nie musi i raczej nie powinna zawężać się do terytorium kraju, ale wykraczać poza jego granice, adekwatnie do potrzeb MSP zamierzających prowadzić wymianę międzynarodową. Właściwych przykładów dostarczają tu układy powiązań pomiędzy faktorami z różnych krajów, zrzeszających się w większe organizacje pomagające im prowadzić i kształtować faktoring międzynarodowy. Taki układ może wzrastać, w takim układzie mogą wspólnie wzrastać jego uczestnicy (oferenci usług finansowych i klienci na takie usługi). Wreszcie taki układ może stworzyć przewagę konkurencyjną, wobec konkurentów spoza układu, nieskrępowaną przez rygory NUK II związane z metodami IRB, dając większe pole swobody dla elastyczności działania (elastyczności niezbędnej, aby

móc dostosować się lepiej do rzeczywistych potrzeb MSP) i innowacyjności produktowej (w szczególności w odniesieniu do faktoringu). Z jednej strony, bank – uczestnik układu efektywnie wykorzystuje swoje aktywa materialne i przede wszystkim niematerialne (tj. wizerunek banku spółdzielczego jako banku lokalnego, kompetencje i doświadczenie personelu bankowego, wiedzę o czynnikach popytu)[311]. Z drugiej strony, bank zwiększa rentowność poprzez rozwój relacji z liczną grupą lojalnych i aktywnych klientów. Rozwija się przy tym model obsługi, który staje się coraz bardziej dopasowany do oczekiwań klientów, odwrotnie niż w przypadku substytucyjnych ofert konkurentów (wartość dla klienta). Imitowanie takich specyficznych powiązań i oferty produktowej banku spółdzielczego, bazujących na *relationship lending* i współpracy rozwijanej z użyciem specyficznej platformy – stosunków faktoringowych występujących w gospodarce MSP, byłoby przypuszczalnie trudne dla banków komercyjnych.

Przewagę konkurencyjną taki sieciowy układ lokalnego pośrednictwa finansowego, jak i jej poszczególni uczestnicy, mogą łączyć z pozytywnym wariantem luki strategicznej (*strategic gap*)[312]. To znaczy strategiczna wartość zasobów i umiejętności całej organizacji (omawianego układu) pozwalają wykorzystać szanse rynkowe i zminimalizować pojawiające się zagrożenia efektywniej niż konkurenci spoza układu.

Przypuszczalnie banki spółdzielcze nie podejmując próby reorientacji swojej filozofii współpracy z klientami i nie uwzględniając w niej perspektywy faktoringu – jako platformy dla rozwijania stosunków bankowych z klientami-MSP, lecz co najwyżej poprzestając na faktoringu jako dodatkowej usłudze w ofercie bankowej (zob. rys. 2.11) – skazują się na bezpośrednią konkurencję z dużymi bankami komercyjnymi, w pozycji strategicznej luki negatywnej. To może oznaczać, że banki spółdzielcze nie będą radziły sobie z czynnikami zewnętrznymi na poziomie przeciętnej efektywności działania w sektorze bankowości uniwersalnej; nie będą w stanie zaradzić zagrożeniom rynkowym i wykorzystać szans w swoim otoczeniu, a wręcz przeciwnie – mogą zostać przejęte przez zagraniczny kapitał, „który dąży do likwidacji resztek polskiej bankowości – bankowości spółdzielczej"[313].

Można sądzić, że implementacja proponowanej koncepcji dla bankowości lokalnej, szczególnie spółdzielczej, dawałaby gwarancję jej bezpiecznego funkcjonowania w długiej perspektywie czasu bowiem kreowana wartość całej organizacji opiera się na budowaniu stałej innowacyjności działania. Przy czym innowacyjność nie jest postrzegana jedynie przez pryzmat przedsięwzięć o charakterze optymalizacyjnym czy usprawniającym działanie. Jest także postrzegana przez pryzmat odkrywania nowych koncepcji, w któ-

[311] Zob.: C.W. Hofer., D. Schendel, *Strategy formulation – analytical concepts*, West Publishing, St. Paul 1978, s. 47.
[312] W literaturze wyróżnia się jeszcze dwa inne warianty *strategic gaps* – lukę negatywną i lukę neutralną. Zob.: E. Harrison., M. Pelletier, *Foundations of strategic decission effectiveness*, „Management Decisions" 1998, nr 36, s. 148-149.
[313] W.L. Jaworski, *O spółdzielczy i polski charakter banków spółdzielczych*, [w:] *Bankowość*, op. cit., s. 383.

rych zasadniczym ogniwem w łańcuchu tworzenia wartości jest klient[314]. W tym przypadku koncepcja dotyczy współdziałania wewnątrz stworzonego układu i konkurowania z podmiotami spoza układu.

Szansą dla bankowości lokalnej jest takie działanie banków ją uprawiających, aby uwzględniać spodziewane długoterminowe korzyści płynące z przyczyniania się do budowy silnych lokalnych społeczności i dynamicznych lokalnych gospodarek. Działalność banku powinna rządzić się wartościami dobrobytu lokalnego, pomocy w szukaniu praktycznych rozwiązań dla działalności MSP należących do grupy potencjalnych przegranych współczesnej globalizacji; a więc powinna zostać wyposażona w społeczne sumienie. Uprawianie bankowości lokalnej może być przeciwwagą dla bankowości globalnej, charakteryzującej się głównie transferem i delokalizacją zasobów, w szczególności kapitału, w mniejszym stopniu pracy, z jednej gospodarki narodowej do drugiej[315].

Bankowość lokalna musi eksponować zastosowanie pieniądza znajdującego się w dyspozycji banku lokalnego na potrzeby lokalnej gospodarki, rozwoju MSP. Nie może oznaczać to jednak zawężenia optyki banku lokalnego do penetrowania tylko konkretnego, umiejscowionego na terenie bezpośredniego działania sektora MSP. Zwłaszcza, gdy potrzebna jest pomoc ze strony banku w nawiązywaniu i utrzymywaniu więzi kooperacyjnych i handlowych przedsiębiorców z zagranicznymi MSP. Wyzwaniem dla banków lokalnych jest zbudowanie takiej sieci powiązań w ich działalności, z podmiotami po stronie podaży usług finansowych, która ułatwi prowadzenie przez MSP ekspansji również poza terytorium lokalne[316]. Byłby to przejaw glokalizacji, zjawiska pozytywnego w kontekście obrony pozycji konkurencyjnej graczy lokalnych na rynku pozostającym pod wpływem globalizacji.

Wydaje się, że w dzieło budowy takiej sieci (układu sieciowego) będą musiały włączyć się czynniki publiczne, samorządowe i państwowy. Dokonująca się polaryzacja bankowości transakcyjnej i bankowości lokalnej/partnerskiej, wyrażająca się rosnącą rozpiętością wielkości banków, zdolności do innowacji technologiczno-informacyjnych, „regulacyjną" przewagą konkurencyjną dużych banków, może zniweczyć lub opóźnić zdolność do podtrzymania i umacniania przez banki lokalne bankowości partnerskiej. Czynniki (podmioty) publiczne mogą pomagać w badaniach i tworzeniu strategii efektywnej dla bankowości partnerskiej, lokalnej. Mogą to czynić w kategoriach ofensywnych, aktywnie wspierając przewagi strategiczne banków lokalnych

[314] W taki sposób gwarancję bezpiecznego funkcjonowania organizacji gospodarującej postrzega m.in. T. Peters. Zob.: T. Peters, *profesjonalna firma usługowa*, ICF Press, Kraków 2001, s. 21.

[315] Zob.: S. Flejterski, op. cit., s. 59.

[316] Tym bardziej, że coraz więcej rodzimych MSP dostrzega i zamierza wykorzystywać możliwości ekspansji powstałe wskutek akcesji i przystąpienia Polski do UE. Zob.: D. Kołodziejczyk, M. Pawłowska, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*, „Materiały i Studia", Zeszyt nr 206, NBP, Warszawa, maj 2006.

dbających rzeczywiście o interesy wspólnot i gospodarek lokalnych. Jednostki samorządu terytorialnego mogą np. wybierać do prowadzenia podstawowej obsługi bankowej budżetu banki lokalne, współtworzyć z bankami organizacje działające na rzecz rozwoju przedsiębiorczości (wywiadownie gospodarcze[317] zainteresowane również gromadzeniem informacji o MSP z innych regionów, krajów, instytucje faktoringowe, centra rozwoju przedsiębiorczości *etc*.). Z kolei czynnik państwowy, jakim jest bank centralny mógłby popierać rozwój bankowości lokalnej stosując ułatwienia prawno-regulacyjne, częściowo kompensujące „regulacyjną" przewagę dużych banków. W budowaniu strategii efektywnych dla bankowości lokalnej czynniki publiczne mogą pomagać również w kategoriach defensywnych, utrudniając penetracje gospodarczych rynków lokalnych przez banki spoza określonego terytorium, niegwarantujące alokacji lokalnego pieniądza na potrzeby lokalnej gospodarki i wspólnoty, np. poprzez stosowne ukształtowanie warunków oferty zamówień publicznych na bankową obsługę budżetu samorządowego[318]. Niewątpliwie są to formy zachowań protekcjonistycznych, wyrażające tzw. patriotyzm ekonomiczny[319], i zasadne nie dlatego, że są znamienne nawet w krajach wysoko rozwiniętych[320], lecz dlatego, że korzyści uzyskiwaliby różni uczestnicy życia społeczno-gospodarczego, nie tylko wielkie przedsiębiorstwa finansowe i niefinansowe oraz państwa, w których te przedsiębiorstwa mają siedzibę. W korzyściach mogłyby partycypować:

- MSP, będąc obsługiwanymi według najbardziej dla nich właściwej koncepcji bankowości – czyli bankowości partnerskiej i najbardziej zbieżnej z ich problemami finansowymi; w ramach współpracy, której fundamentalną usługą byłby faktoring, z rozwiniętą w nim funkcją doradztwa i usługami dodatkowymi poprawiającymi funkcjonalność i efektywność działania przedsiębiorców;
- banki lokalne, które posiądą zdolność autentycznego wspierania rozwoju lokalnego poprzez systematyczne pielęgnowanie kapitału rodzimego w gospodarce lokalnej; tym bardziej, że banki spółdzielcze (jako banki lokalne) najlepiej dotychczas potrafiły udowodnić swoją przydatność w sprawach kreacji kredytów i alokacji pieniądza do gospodarki lokalnej – dla przykładu we wrześniu 2003 roku udział należności MSP w portfelu kredytowym względem sektora niefinansowego w przypadku banków spółdzielczych wynosił około 60%, a banków komercyjnych zaledwie niespełna 9%, także alokacja depozytów w kredyty do gospo-

[317] Jeden z pomysłów wywiadowni gospodarczych przydatnych bankom i firmom głównie MSP, którego autorka jest współtwórcą został przedstawiony bankowi PKO BP (na jego zlecenie) w latach 90., a także scharakteryzowany w: D. Korenik, *Konkurencyjność i konkurencja...*, op. cit.

[318] Szerzej na ten temat zob.: D. Korenik, S. Korenik, *Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni*, op. cit.

[319] Ma on swoich przeciwników (w Polsce m.in. G. Parker), jak też zwolenników (w Polsce m.in. J. Staniszkis). Zob.: G. Parker, *Protekcjonizm. Bariery dla biznesu grożą rozerwaniem Europy*, „Rzeczpospolita" 6 kwiecień 2006; J. Staniszkis, *Władza globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.

[320] Por. *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 47.

darki lokalnej jest znacznie wyższa dla banków spółdzielczych niż dla banków komercyjnych: relacja kredytów do depozytów od MSP dla banków spółdzielczych wynosiła 3,48, a dla banków komercyjnych zaledwie 1,54[321];

- podmioty wespół z bankami lokalnymi występujące w układzie sieci powiązań organizacyjnych, kooperacyjnych, ewentualnych kapitałowych, zapewniające lub umożliwiające kompleksową obsługę bankowo-finansową MSP;
- jednostki samorządu terytorialnego, jako że odpowiadają za wykreowanie właściwych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości i tym samym rozwoju lokalnego, przez to też zapewniając sobie lepszą pozycję w walce konkurencyjnej o czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym o zasoby pieniężne z rynku finansowego;
- zwiększająca się konkurencja na rynku bankowym (finansowym) o klienta z sektora MSP doprowadzi do powstania konkurencji efektywnej, pożądanej z punktu widzenia gospodarek lokalnych i narodowych; w konsekwencji mogłaby ustalić się bardziej wyważona pozycja instytucji prowadzących bankowość lokalną oraz ich klientów (MSP) w stosunku do pozycji banków globalnych oraz ich klientów (podmiotów korporacyjnych);
- państwo (władze publiczne), które nie jest spychane tak silnie na dalszy plan jako podmiot we współczesnej, poddanej globalizacji gospodarce i społeczeństwie, coraz częściej obecnie zastępowane przez firmy międzynarodowe[322], których poczynania powodują erozję gospodarczej suwerenności państwa.

Tak więc rozwój bankowości lokalnej, partnerskiej na zasadach *relationship lending*, wsparty przez czynniki publiczne, z wykorzystaniem globalizującej się branży faktoringowej[323] i innych branż finansowych oraz powiązań kooperacyjnych, organizacyjnych, finansowych lub kapitałowych pomiędzy podmiotami lokalnego sektora pośrednictwa finansowego, otwiera przestrzeń dla rozwoju MSP i ich finansowych partnerów (lokalnych pośredników finansowych, w tym banków) wyposażonych w społeczne sumienie. Wówczas banki lokalne (spółdzielcze) będą mogły pozostać bankami niszowymi, lokalnymi, nie zaś zbliżonymi do komercyjnych uniwersalnych, narażonych na działania rynku finansowego. W tym miejscu trzeba jednakże uwypuklić inną kwestię. Koncepcja reorientacji bankowości lokalnej (spółdzielczej) w kierunku tworzenia i umacniania powiązań w układzie sieciowym, na zasadach współpracy a nie wyniszczającej rywalizacji, z faktoringiem jako platformą dla rozwoju i trwałości współpracy (w tym bankowej) z MSP, może nie być panaceum na bolączkę niedo-

[321] M. Iwanicz-Drozdowska, A.K. Nowak, *Ocena efektywności kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rekomendacje metodologiczne*, [w:] *Bankowość detaliczna...*, op. cit., s. 228.

[322] Zob.: S. Flejterski, op. cit., s. 60, oraz *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 101-103; J.T. Mathews, *Ewolucja władzy*, „Gazeta Bankowa" 1997 nr 13, s. 17.

[323] Bowiem kształtują się w niej powiązania międzynarodowe.

kapitalizowania banków spółdzielczych, wzmożoną przez regulacje działalności bankowej NUK II. Wydaje się, że nieodzowne może okazać się złagodzenie problemu niedokapitalizowania na gruncie prawa. Postulaty w tym zakresie są niekiedy stawiane także w polskiej literaturze bankowej, lecz nie znajdują wystarczającego zainteresowania w praktyce[324]. Dopiero łącznie z pomocą czynników prawnoregulacyjnych i publicznych lokalnych, działanie banków lokalnych we współpracy z lokalnymi pośrednikami finansowymi, ułatwiłoby wykorzystanie szansy na stworzenie konkurencyjnego sektora bankowości lokalnej i przekształcenie jej w rzeczywistość.

[324] W.L. Jaworski, *O spółdzielczy i polski charakter banków spółdzielczych*, [w:] *Bankowość*, op. cit., s. 380.

5

Bankowość lokalna a faktoring w świetle reguł gospodarki przyszłości (opartej na wiedzy i informacji)

Zaproponowana w poprzednim rozdziale formuła układu sieciowego[325], bankowo-faktoringowego (finansowego), dla bankowości lokalnej[326] nie musi być jedyną słuszną. Wydaje się jednak rozsądną i usprawiedliwioną zwłaszcza wziąwszy pod uwagę kontekst specyfiki gospodarki przyszłości. Wypracowanie w szczegółach koncepcji działania takiego układu, posługując się logiką gospodarki sieciowej (opartej na wiedzy i informacji), daje gwarancję jego prakseologicznej sprawności (w tym skuteczności i efektywności), przetrwania i długofalowego sukcesu. Zatem pożądane jest przemyślenie koncepcji na gruncie reguł nowej gospodarki i sformułowanie właściwej filozofii działania całego interesującego nas układu sieciowego po to, by możliwe było zapewnienie układowi cech charakterystycznych dla sieci przyszłości, odnoszących długotrwałe sukcesy. Jednocześnie, nakreślenie podstaw dla tej filozofii może stanowić nietuzinkowe, w duchu reguł nowej gospodarki, dopełnienie całości obrazu faktoringu, pozwoli uzyskać kompletne i wieloprzekrojowe uchwycenie jego fenomenu – ogromnego potencjału dla podtrzymania i przyszłego rozwoju lokalnej (partnerskiej) bankowości oraz finansów MSP, a nawet rozwoju lokalnego sektora pośrednictwa finansowego[327], finansów samorządowych.

---

[325] Opisując podstawy konstrukcji i działania układu sieciowego, którego jednymi z ogniw są bank lokalny i instytucja faktoringowa (przedstawiciele podażowej strony tego układu) oraz MSP-klienci (stanowiący popytową stronę tego układu), używane będą zamiennie określenia: układ sieciowy, układ, sieć, układ bankowo-faktoringowy (finansowy) – gdy w podtekście można myśleć również o pozostałych ogniwach interesującego nas układu bądź gdy rzecz dotyczy tego układu jako całości, lub układ bankowo-faktoringowy – we fragmentach odnoszących się *stricte* do wydzielonej części układu, tworzonego przez dwie mniejsze sieci: bankową i faktoringową.

[326] W warunkach polskich jest ona realizowana głównie jako bankowość spółdzielcza.

[327] Podstawy nowej filozofii działania dla podmiotów gospodarujących z położeniem nacisku na podmioty sektora finansowego, znajdzie Czytelnik w: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, WN PWN, Warszawa 2006, rozdział 9. Tam też jest wzmiankowany faktoring jako element mogący doskonale wpisać się w działalność banku prowadzoną w modelu gospodarki sieciowej.

Podstawy właściwej filozofii, tj. gwarantującej omawianemu układowi długotrwałe osiąganie sukcesu, wyznacza tzw. 10 reguł nowej gospodarki, przedstawianych przez ekonomistów, m.in. takich jak K. Kelly[328] i M. Castells. Katalog reguł gospodarki przyszłości obejmuje: regułę wykorzystania decentralizacji, regułę zwiększających się zysków, regułę stałej nierównowagi, regułę powszechności (obfitości, mnogości), regułę odnoszącą się do ceny dobra, regułę maksymalizacji wartości sieci, regułę rewolucji peryferyjnej, regułę przepływu w gospodarce, imperatyw relacji w gospodarce, imperatyw generowania w sieci nowych możliwości[329].

W świetle pierwszej reguły, nakazującej wykorzystanie w systemie gospodarczym „potęgi decentralizacji", bank lokalny może osiągnąć nawet długotrwałą przewagę konkurencyjną. Decentralizacja decyzji przysparza szeregu korzyści, wśród których zwykle wyróżnia się[330]:

- większą elastyczność wobec wymagań rynku;
- lepszą znajomość odbiorców i bieżących transakcji;
- większą skuteczność w rozwoju i we wdrażaniu innowacji;
- silniejsze zidentyfikowanie się pracowników z jasno wyznaczonymi zakresami ich działania;
- lepszą motywację dzięki świadomości własnego wydzielonego zakresu działania i wpływu na rozwój firmy.

Warunkiem jest, aby centralizacji podlegały tylko takie procesy, dziedziny działalności lub raczej wybrane czynności, które są niezbędnie dla utrzymania statusu instytucji bankowej[331]. Banki lokalne (komercyjne, spółdzielcze, banki zrzeszające banki spółdzielcze), jak również inne podmioty finansowe, z którymi są one powiązane (kapitałowo, bezkapitałowo), powinny być rozpoznawane jako organizacje silnie reagujące na sygnały płynące z otoczenia, a jeszcze lepiej – wyprzedzające lub kreujące takie sygnały (są to przejawy strategii wyprzedzającej, antycypacyjnej). Centralny ośrodek władczy w banku lokalnym musi mieć pełną, lecz przy tym prawie nieodczuwalną, kontrolę nad decyzjami zdecentralizowanymi, podejmowanymi przez jednostki wewnętrzne czy współpracujące podmioty z układu. Z perspektywy danego banku lokalnego część decyzji i uprawnień przekazanych do innego banku z grupy (np. przez bank spółdzielczy do banku zrzeszającego) lub innego podmiotu finansowego także

[328] Z punktu widzenia zagadnienia strategii konkurencyjnych (strategii sukcesu) dla banków lokalnych na przyszłość szczególnie przydatne są rozważania K. Kelly'ego zawarte w: *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*, Wig-Press, Warszawa 2001.

[329] Zob.: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, op. cit., s.190-206. Przyjęte nazewnictwo jest umowne, zaczerpnięte w znakomitym stopniu z wykazanej pozycji K. Kelly'ego.

[330] J. Penc, *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 72.

[331] Czyli, aby istniały wystarczające przesłanki dla utrzymania tzw. licencji bankowej.

przyjmuje się jako decyzje, uprawnienia zdecentralizowane. Oznacza to, że wszyscy decydenci z układu sieciowego, w banku i poza nim, są ze sobą powiązani **więzami informacyjno-komunikacyjnymi**. W tym sensie m.in. działalność faktoringowa może być postrzegana przez bank jako zdecentralizowana, wykonywana przez inny podmiot (spółkę faktoringową) z układu, podlegająca w pewien sposób kontroli banku – zob. tab. 5.1, po to, aby bank mógł jak najlepiej skupić się na działalności rdzennej (zasadniczej), od której jakości i sprawności zależy sukces własny i całego układu sieciowego. Poza tym część czynności związanych z działalnością rdzenną banku także może być zdecentralizowana (tj. wyprowadzona na zewnątrz, ale nie poza granice układu), jeśli zapewniłoby to większą wartość całemu układowi.

W tym miejscu należałoby poczynić pewną terminologiczną uwagę. Posługując się stosowaną w naukach ekonomicznych terminologią, z perspektywy banku prowadzenie działalności faktoringowej przez inny – nawet pomimo, że występujący w tym samym układzie sieciowym – podmiot stanowi przejaw outsourcingu bankowego[332], natomiast z perspektywy całości układu lub jego głównego ośrodka władczego (o ile uda się go jednoznacznie wskazać) stanowi przejaw decentralizacji w tradycyjnym rozumieniu tego terminu[333].

Tabela 5.1. Typy powiązań banku i firmy faktoringowej, na podstawie których mogą być tworzone więzy informacyjno-komunikacyjne w ramach układu sieciowego (pomiędzy ww. ogniwami)[334]; perspektywa banku

Typ powiązania	Forma powiązania	Istota, sens danej formy powiązania
Bezkapitałowe: porozumienia o współpracy nie oparte na udziałach kapitałowych bezpośrednich lub pośrednich	1. Zwykła umowa o współpracy w wyodrębnionej dziedzinie:	Sformalizowana umowa ułatwia partnerom kontrolę nad realizacją aliansu, zabezpiecza przed niepożądanymi zachowaniami lub nadużyciami, daje niezbędną elastyczność działania partnerom.
	2. Umowa promocyjna (*co-promotion agreements*)	Bank i firma faktoringowa w swoich placówkach promują wybrane produkty partnera. To znaczy każda z nich lub przynajmniej jedna, wskazana w umowie o współpracy dostarcza informacji, argumentacji, obietnic lub zachęty, skłaniających do zakupu oferowanych produktów lub/i wytwarzających przychylną opinię o partnerach działających w układzie sieciowym.

[332] Zjawisko outsourcingu bankowego przedstawione jest np. w: J. Harasim, *Wykorzystanie outsourcingu w działalności* banków oraz D. Korenik, *Zjawisko outsourcingu bankowego – kwestie wybrane*, [w:] *Bankowość*, op. cit.

[333] Czyli, że decentralizacja jest pojmowana jako podział uprawnień decyzyjnych między różne szczeble zarządzania i części organizacji.

[334] Przedstawiony zestaw typów powiązań jest analogią dla powiązań występujących w dziedzinie *bancassurrance*, tj. w działalności banku opartej na związkach bankowo-ubezpieczeniowych. Wziąwszy od uwagę, że ubezpieczyciel i instytucja faktoringowa są podmiotami finansowymi, trudniącymi się świadczeniem usług, które mogą być przez bank postrzegane jako konkurencyjne lub komplementarne do klasycznej usługi kredytowej, to sposoby radzenia sobie z takimi podmiotami finansowymi (jako potencjalnymi bądź faktycznymi konkurentami) mogą być podobne. Czyli, że spektrum form powiązań, kapitałowych i bezkapitałowych, może być takie samo. Różne natomiast mogą być bodźce stymulujące do utworzenia określonego powiązania (np. związane z odmiennymi ograniczeniami prawnymi – ustawowo bank nie może w sposób bezpośredni zajmować się działalnością ubezpieczeniową, inaczej jest w przypadku działalności faktoringowej, ograniczenie prawne może, ale nie musi być narzucone w statucie banku. Pogłębione studium powiązań typu *bancassuurrance* znajdzie Czytelnik w: M. Swacha-Lach, *Bancassurrance jako przejaw powiązań banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych*, niepublikowana rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem naukowym prof. G. Borys, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Jelenia Góra 2006.

Tabela 5.1. cd. Typy powiązań banku i firmy faktoringowej, na podstawie których mogą być tworzone więzy informacyjno-komunikacyjne w ramach układu sieciowego (pomiędzy ww. ogniwami); perspektywa banku

Typ powiązania	Forma powiązania	Istota, sens danej formy powiązania
Bezkapitałowe: porozumienia o współpracy nie oparte na udziałach kapitałowych bezpośrednich lub pośrednich	3. Porozumienie dystrybucyjne (*distribution agreements*)	Jest to kooperacja w zakresie procesów dystrybucyjnych. Powinna być oparta na jasno sformułowanych zasadach podziału korzyści i ochronie partnera (występującego w roli potencjalnego konkurenta – łączy się z tym problem „chińskiego muru"). Kooperacja może sprowadzać się do wykorzystywania placówek partnera do sprzedaży produktów (kredytowych, faktoringowych).
	4. Sprzedaż krzyżowa/ wiązana/ wzbudzona (*cross-selling*)	Forma ta sprowadza się do sprzedaży jakiejś usługi (faktoringowej, kredytowej) przy równoczesnym oferowaniu innej, najczęściej komplementarnej, we wspólnej, zintegrowanej ofercie. Faktoring może być skomponowany tak, że wykorzystując produkt komplementarny – kredyt/pożyczkę bankową jako usługę dodatkową z katalogu usług faktoringu, stanowiącą uzupełnienie produktu zasadniczego (tj. udzielonego przez faktora finansowania na podstawie umowy cesji wierzytelności), oraz możliwość zapewnienia lepszej efektywności finansowej faktoranta (poprzez udostępnienie środków pieniężnych celem np. wcześniejszej spłaty zobowiązań wobec ważnego partnera handlowego faktoranta) – wzbudza większy popyt na usługę faktoringu i na usługę komplementarną (kredytową). *Cross selling* jest jedną z form pakietyzacji (zawarcia w jednej zintegrowanej ofercie) faktoringu. Zadania tak postrzeganego faktoirngu, z punktu widzenia banku, mogłyby być trojakie: wzmocnienie lojalności klientów (MSP), poprawienie aktywów (poprzez sprzedaż trafionych kredytów realizujących część umowy faktoringowej; pozyskanie nabywcy na kredyty innego rodzaju), poprawienie pasywów (poprzez przyciągnięcie MSP jako nabywców rachunków bieżących *etc*.).
Kapitałowe: Współpraca oparta jest na zaangażowaniu kapitałowym	1. Mniejszościowe udziały banku w kapitale firmy faktoringowej (*minority investmenst*)	Współpraca oparta jest na wykupie przez bank mniejszościowej części udziałów w kapitale partnerskiej firmy faktoringowej. Celem jest odniesienie pozycji konkurencyjnej banku na rynku klienta – MSP. Nabyte udziały traktowane są jako forma lokaty kapitałowej, bez zamierzenia wywierania przez bank znacznego wpływu na zarządzanie spółką faktoringową.
	2. Pozyskanie pakietu strategicznego w firmie faktoringowej	Współpraca oparta jest na nabyciu takiej części udziałów w kapitale partnerskiej spółki faktoringowej, który umożliwia bankowi znaczny wpływ na decyzje strategiczne (politykę) partnera, ewentualne przejęcie kontroli nad partnerem.
	3. Utworzenie nowej firmy faktoringowej typu *joint ventures*, wespół z wybranymi bankami i/lub innymi podmiotami (np. firmą faktoringową, jednostką samorządu terytorialnego, etc.)	Powołanie wspólnymi siłami, przy „składkowym" zaangażowaniu kapitałowym, nowej i pod względem prawny niezależnej instytucji faktoringowej, ale finansowo podporządkowanej swoim założycielom. Założyciele wspólnie sprawują nad tą instytucją kontrolę, oraz podejmują decyzje w sprawach jej strategii i rozwoju. Przyczyny takiej współpracy koncentrują się wokół możliwości ekspansji na nowy, w tym wypadku – faktoringowy rynek, także w ujęciu ekspansji geograficznej. Wśród nich można wyróżnić: - dążenie do uzyskania efektów synergicznych w odniesieniu do połączonych kapitałów banku i firmy faktoringowej, - możliwość korzystania z doświadczeń partnera (faktora), w tym wzajemne uzupełnianie się partnerów w określonych przypadkach, - obniżenie kosztów utworzenia nowego podmiotu, dzięki rozłożeniu ich na właścicieli. Warunkiem sukcesu *joint ventures* jest zbudowanie jednej kultury organizacyjnej (zniesienie destrukcyjnego wpływu różnic w kulturach organizacyjnych właścicieli nowej instytucji faktoingowej).
	4. Połączenie lokalnego banku komercyjnego i firmy faktoringowej (*takeover*, *acquisition*); forma do rozważenia nie w ramach struktur bankowości spółdzielczej	Jest to forma, w której następuje fuzja *per unionem*, w wyniku której byt prawny tracą oba podmioty. Wachlarz korzyści jest podobny jak dla formy nr 5.

Tabela 5.1. cd. Typy powiązań banku i firmy faktoringowej, na podstawie których mogą być tworzone więzy informacyjno-komunikacyjne w ramach układu sieciowego (pomiędzy ww. ogniwami); perspektywa banku

Typ powiązania	Forma powiązania	Istota, sens danej formy powiązania
Kapitałowe: Współpraca oparta jest na zaangażowaniu kapitałowym	5. Przejęcie firmy faktoringowej przez bank	Jest to taka forma, w której bank osiąga przewagę decyzyjną w sprawach zarządczych spółki faktoringowej; forma polegająca na fuzji *per incorporationem*, w wyniku której byt prawny straci spółka faktoringowa. Pożądane jest, aby przejęcie miało o charakter przyjazny (*friendly takeover*), dokonywane było na wcześniej uzgodnionych warunkach finansowych, organizacyjnych, kadrowych. Przejęcie pozwala na szybkie zdobycie pozycji na rynku, przewagi konkurencyjnej lub technologicznej. Przejęcie ma sens, gdy spółka faktoringowa ma wyrobioną renomę lub prowadzi wszelkie niezbędne kontakty z klientami, kooperantami oraz dysponuje wiedzą i doświadczeniem potrzebnym dla prowadzenia działalności na rynku faktoringowym. Zasadniczo jest to zjawisko sprzeczne z ideą decentralizacji, chyba, że ma ono charakter przejściowy, jest etapem większego przedsięwzięcia, w wyniku którego nastąpi decentralizacja lepiej umożliwiająca zwiększenie wartości całemu układowi sieciowemu niżby to było możliwe przy dotychczasowej strukturze ogniw układu.
	6. Założenie własnej firmy faktoringowej (np. przez bank zrzeszający banki spółdzielcze)	Jest to forma wymagająca długiego czasu potrzebnego do rozwinięcia działalności faktoringowej, samodzielnego gromadzenia wiedzy i doświadczeń związanych z funkcjonowaniem rynku faktoringowego oraz znacznych nakładów finansowych. Zaletą jest możliwość wypracowania od podstaw pożądanej struktury organizacyjnej oraz zapewnienie całkowitego wpływu na decyzje zarządcze, strategiczne i operacyjne, firmy faktoringowej. Forma ta ma ograniczone znaczenie, jeśli motywem jej powstania jest działanie firmy jako „wewnętrznego podmiotu faktoringowego"[335], pracującego wyłącznie na rzecz tego konkretnego banku. Pożądanym jest natomiast motyw świadczenia takiej usługi faktoringowej, z której pożytki miałyby czerpać MSP oraz różne ogniwa układu sieciowego (występujące po stronie podażowej w układzie).
Mieszany: Równoległe występowanie powiązań kapitałowych i bezkapitałowych	Posługując się metodą analogii do dziedziny *bancassurrance* można przypuszczać, iż długotrwałe powiązania banków i instytucji faktoringowych w postaci bezkapitałowych porozumień o współpracy, będą stanowiły podstawę do zaangażowania kapitałowego banku w partnerskie przedsiębiorstwo faktoringowe, aby wzmocnić łączące je więzi. W innej sytuacji, gdy bank posiada udziały kapitałowe w danej firmie faktoringowej, a nie prowadzi współpracy przedmiotowej (opartej na powiązaniach bezkapitałowych), podejmując decyzje o rozpoczęciu działalności bankowo-faktoringowej będzie raczej wybierał partnera, z którym już jest powiązany kapitałowo.	

*Nazewnictwo typów powiązań jest umowne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Swacha-Lech, op. cit., s. 83-96; S.A. Sztucki, *Promocja, reklama, akwizycja sprzedaży*, Placet, Warszawa 1995, s. 69; A. Rychły- Lipińska, *Fuzje firm a efekty wynikające z ich działalności*, [w:] *Zarządzanie finansami. Cele – organizacja – narzędzia*, red. D. Zarzecki, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2001; D. Korenik, *Bank i jego usługi w dobie „rewolucji finansowej"*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006, s. 27.

Zapewnienie dobrego mechanizmu przepływów w układzie sieciowym – czyli sprawnego, wieloprzekrojowego i obejmującego wszystkie informacje o podjętych decyzjach, wykorzystującego najnowsze technologie informacyjno-komunikacyjne – decyduje o sprawności i sukcesie całości układu sieciowego. Logika organizacji zdecentralizowanej (np. banku, instytucji faktoringowej jako przedstawicieli ogniw układu, oraz całości układu) odnosi się jednakże nie tylko do sfery kompetencji, uprawnień, obowiązków. Cały układ ma być w pewien sposób inteligentny. To znaczy, że powiązania informacyjno-komunikacyjne są tworzone również na poziomie świadczonych

[335] Odpowiednik *captive* ubezpieczeniowego.

usług z myślą o wysłuchiwaniu, zadowoleniu i zaspokojeniu zmieniających się, rzeczywistych potrzeb klientów i dzięki temu powiększaniu grona faktycznych klientów. To powoduje, że również sama usługa finansowa staje się swoistym inteligentnym systemem, na który składa się szereg różnych połączonych ze sobą mniejszych elementów (produktów finansowych, usług częściowych). Elementy takie mogą występować odrębnie, stanowić przedmiot osobnych transakcji finansowych. Jednocześnie w dotychczasowej pragmatyce bankowej pomijano i nie koncentrowano się na ustawieniu ich w system inteligentny („uczący się"). Tymczasem ich świadome zespolenie tworzyć powinno nową jakość, nową wartość dla użytkownika usługi złożonej. Ta kwestia była zresztą kilkakrotnie podnoszona w różnych rozdziałach opracowania, gdy pokazywano faktoring w ujęciu instrumentalnym czy rynkowym. Warto by jednak ponownie spojrzeć na faktoring „skodyfikowany" (międzynarodowy), tym razem przez pryzmat imperatywu „potęgi decentralizacji".

Każdą z usług, takich jak występujące w faktoringu według formuły konwencji ottawskiej, możnaby nabywać odrębnie nie stając się użytkownikiem usługi faktoringowej. Faktoring mógłby jednak dać nabywcy więcej możliwości niż suma odrębnie nabywanych usług cząstkowych. Połączenie prostych elementów w komunikujący się zespół daje nową jakość. Korzystając z faktoringu można wejść w większą sieć uczestników i użytkowników faktoringu (firm świadczących usługi powiernicze na rzecz faktora, lokalnych funduszy poręczeń kredytowych, organizacji szkolących przyszłych użytkowników faktoringu i innych usług finansowych, doradców finansowych, faktorantów *etc*.), inicjowana, rozwijaną oraz kontrolowaną przez faktora (który sam też jest ogniwem sieci), a poprzez połączenia informacyjno-komunikacyjne kontrolowaną także przez innych uczestników układu. Ta dodatkowa wartość, jaką zyskuje klient-faktorant, tkwi w sieci i wiąże się z możliwością tworzenia korzystnych powiązań kooperacyjnych, handlowych, oraz z możliwością poprawy swojej wiarygodności kredytowej, przygotowaniem podstaw dla wykazywania lepszej zdolności kredytowej (co ma znaczenie dla różnych potencjalnych dawców finansowania). Z kolei w interesie faktora jest zwiększanie korzyści (możliwości), jakie daje sieć, m.in. poprzez komasowanie usług częściowych, następnie ich decentralizowanie na różne sposoby:

- przekazywanie do wykonywania i podejmowania w pewnym zakresie decyzji z nimi związanych przez podmioty współpracujące z faktorem (na zasadach powierniczych), lub
- przekazywanie do samodzielnego wykonywania przez faktoranta (na zasadach faktoringu zmodyfikowanego)

i łączenie ich więzami informacyjno-komunikacyjnymi. Informacje wpływające do obszaru jednej częściowej usługi mogłyby w czasie rzeczywistym przepływać do ob-

szaru każdej innej usługi częściowej w sieci faktoringu po to, aby można było sprawdzić czy informacje te, w jakim zakresie i w jaki sposób mogą się przydać do poprawy jakości pojedynczych usług i uruchomić „trybiki" doskonalenia jakości, lub wprowadzenia innowacji do sieci faktoringu, jak też do połączonych z nią sieci innych usług finansowych dostępnych w całym układzie sieciowym.

Uznając potęgę decentralizacji bank ma większe szanse na przetrwanie i rozwój, jeśli na swoje efekty, wyniki będzie patrzył z perspektywy bycia ogniwem sieci większej, w tym rozciągającej się na sieć faktoringu, zapewniającej mu warunki długotrwałej egzystencji. Cała interesująca nas sieć musi mieć i pielęgnować wspólną ideę, na której opiera się jej istnienie. Idea taka wiąże się z rozwojem w lokalnej przestrzeni społeczno-ekonomicznej i więziami ze wspólnotą lokalną. Przy tym bank jest ogniwem mającym zdolność kontrolowania całości układu, za pomocą rozbudowanych połączeń informacyjno-komunikacyjnych.

W gruncie rzeczy każdy podmiot podażowej strony układu taką kontrolę również sprawuje i w tym wyraża się owa nieodczuwalność wykonywanej kontroli nad różnymi decydentami z sieci. Tym samym oznacza to, że wartość całego układu sieciowego jest bytem niematerialnym, który stanowi o zdolności do przetrwania wszystkich poszczególnych ogniw układu. Wartość układu sieciowego staje się kluczową przesłanką do osiągania długoterminowych dochodów poszczególnych uczestników sieci (występujących zwłaszcza po stronie podaży).

Układ będzie miał tym większą wartość i tym samym będzie dawał większe szanse na przetrwanie wszystkim jego uczestnikom, im silniej będzie dążył do rozrastania się pod względem ilości i różnorodności przystępujących podmiotów oraz ilości przepływów informacyjnych i finansowych (pożytków pieniężnych) między nimi. Im bardziej różnorodny i liczebny jest układ sieciowy, tym szybciej występują i są większe pozytywne konsekwencje takich połączeń. W tym przypadku chodzi ostatecznie o konsekwencje w postaci wzmocnienia więzi lokalnych i rozwoju lokalnego, na które nastawieni są wszyscy uczestnicy sieci. W takich właśnie konsekwencjach upatrują oni swoich interesów, aczkolwiek realizują je w różny sposób, wynikający z przypisanych poszczególnym podmiotom ról i funkcji. Uwypuklenia wymaga konsekwencja polegająca na redukcji ryzyka uczestników sieci, tworzących między sobą powiązania finansowe lub kapitałowe. Rozrastający się (a więc podlegający ciągłej dywersyfikacji i uczeniu się) układ sieciowy przyczynia się do zmniejszenia ryzyka niepowodzenia transakcji finansowej z MSP, zawieranej lub popieranej przez określony podmiot z układu (bank, spółkę faktoringową *etc*.). Zmniejsza się także ryzyko podmiotu kapitałowo zaangażowanego w innym uczestniku układu, np. banku w spółce faktoringowej, spółki

faktoringowej w funduszu wzajemnych poręczeń kredytowych[336], władz samorządowych w niektórych lokalnych pośrednikach finansowych.

Zgodnie z drugą regułą: „zwiększające się zyski są wytworem i wspólną własnością sieci"[337]. Żaden podmiot, działając w odizolowaniu od pozostałych podmiotów z układu (tj. nie funkcjonując w jego ramach), nie byłby w stanie osiągnąć dochodów w takiej wysokości i czasie, przy jednoczesnym zabezpieczeniu długoterminowej perspektywy generowania tych dochodów.

Banki lokalne (spółdzielcze) nie są w stanie zapewnić w oparciu o posiadane, silnie ograniczone zasoby (głównie kapitału regulacyjnego), wszechstronnej i wystarczającej obsługi bankowej MSP, nawet operując w ramach kilkustopniowej struktury bankowości spółdzielczej. Potrzebują wsparcia jeszcze innych podmiotów, również dążących do zwiększenia swoich szans na biznes z MSP.

Układ powinien realizować interesy wszystkich uczestników, zjednoczonych poprzez wspólną filozofię działania. Wydaje się, że dobrą tego ilustracją byłby punkt widzenia władz samorządowych, które mogłyby wspierać rozwój całości interesującego nas układu. Jednostki samorządu reprezentowane przez władze samorządowe działają na tej samej co bank lokalny płaszczyźnie – tj. budowania i dbania o więzy lokalne oraz umożliwiania rozwoju lokalnego. Władze samorządowe odpowiedzialne za kreowanie warunków dla lokalnego rozwoju ekonomiczno-społecznego nie muszą (i raczej nie powinny) być zainteresowane wspieraniem tylko jednego lokalnego banku, lecz całego lokalnego sektora pośrednictwa finansowego. Ważne jest też, aby nabywcy usług finansowych (w tym kredytowych) – zarówno pochodzący z realnej, jak i finansowej sfery gospodarki lokalnej – czuli się związani z danym terytorium i siecią połączonych ze sobą instytucji finansowych. To od ich kondycji będzie zależeć kondycja finansowa jednostki samorządu terytorialnego, jej pozycja konkurencyjna w grze o przyciągnięcie nowych czynników rozwoju lokalnego. Sens udzielenia większego i bardziej różnorodnego wsparcia określonemu układowi sieciowemu – dokładniej ujmując: jego ogniwom reprezentującym podażową stronę usług finansowych – przez władze samorządowe istnieje tylko wtedy, gdy zostanie wykazane, że dzięki zjednoczeniu wysiłków i współdziałaniu różnych podmiotów, układ obejmie kompleksową, elastyczną i długotrwałą obsługą bankowo-finansową jak największą część realnej sfery gospodarki lokalnej (głównie MSP).

Pełna, wychodząca naprzeciw rzeczywistym potrzebom finansowym MSP, obsługa bankowo-faktoringowa (finansowa) powinna wykazywać dwie własności charakteryzujące sieci odnoszące długotrwale sukcesy:

- obniżanie ceny i polepszanie jakości usług,

[336] W Polsce niestety takich instytucji brakuje.
[337] Zob.: K. Kelly, op. cit., s. 155.

- preferowanie bardziej innowacji niż ceny (cena jest pochodną innowacji, a nie odwrotnie, jak o tym sądzono w przemijającej dobie gospodarki industrialnej).

Obie własności powinny wynikać z wyznawanego systemu wartości banku (i całego układu sieciowego), czyli z filozofii działania/współpracy w omawianej sieci.

Działalność faktoringowa może z powodzeniem obie własności wykazywać, jakkolwiek jest to trudne w fazie jej wdrażania (budowy sieci faktoringowej i szerzej: sieci bankowo-faktoringowej). Dotyczyłoby to również sieci dla jakiejkolwiek innej usługi finansowej – jest to prawidłowość ogólna. Z kolei, gdyby faktoring został już wykształcony i świadczony w ramach układu sieciowego (niekoniecznie własnymi siłami banku występującego w układzie), to każdy następny, niewielki już nakład innowacyjny spowoduje gwałtowny wzrost sieci poprzez przyciągnięcie nowych i długotrwałych nabywców faktoringu oraz usług komplementarnych do faktoringu, takich jak m.in. usługa kredytowa banku będącego ogniwem układu. Przy czym usługi komplementarne także mogą stawać się innowacjami, jak np. usługa kredytowa w modelu *bancassurance*. Tym bardziej, że w samym faktoringu jest miejsce dla usługi ubezpieczeniowej, występującej bądź to jako jedna z usług dodatkowych bądź w funkcji zabezpieczenia udzielonego finansowania na podstawie umowy faktoringowej.

Jeśli układ preferuje innowacyjność, to zawsze będzie miał charakter otwarty i będzie przyciągał kolejnych uczestników strony podażowej, którzy oferując innowacje produktowe, technologiczne sprzyjają wzrostowi wartości układu. Z tego powodu nie można akceptować i uznawać za rozsądne ewentualne próby hamowania innowacyjności przez którykolwiek z ogniw układu (w tym także bank).

Zgodnie z kolejną regułą gospodarowania w sieci, tzw. regułą stałej nierównowagi, pożądana jest nawet swoista wewnętrzna, lecz nie wyniszczająca, konkurencja pomiędzy jednorodnymi ogniwami po to, by wypromować i upowszechnić innowację. Logiczne jest, że wyniszczająca rywalizacja w sytuacji, gdy spełniona jest reguła decentralizacji w sieci, nie będzie możliwa. Innowacja jest źródłem konkurencyjności w skali całego układu, pozwala wykreować przewagę konkurencyjną, ale nie w odniesieniu tylko do jednego z ogniw, które chciałoby trwale wysforować się naprzód i jako jedyne zapanować nad całą siecią. Jest to wprawdzie możliwe, lecz na krótki czas, dopóki za pomocą połączeń informacyjno-komunikacyjnych nie nastąpi wyrównanie się stanu innowacyjności w całym układzie, na wyższym od wcześniejszego poziomie. W tym przejawia się istota reguły stałej nierównowagi w gospodarce sieciowej.

Nadanie układowi charakteru innowacyjnego jest tym bardziej możliwe, im więcej mniejszych sieci jest przyciąganych i zostaje splecionych z inną siecią, w tym przypadku z interesującym nas układem sieciowym. Wtedy tworzą się kolejne, bardziej

liczne sprzężenia zwrotne pomiędzy uczestnikami rozszerzonego (w stosunku do wersji pierwotnej) układu sieciowego. Podnosi się, że najszybszym sposobem na wzrost sieci i jej wartości, na budowanie jej stosunkowo trwałej przewagi konkurencyjnej, jest połączenie szeregu mniejszych sieci w większą sieć nadal wyznającą wspólne wartości. Takie też możliwości stwarza faktoring mając charakter usługi złożonej – można na jego bazie wykształcić sieć faktoringową, zdolną przyciągać kolejne sieci innych usług dodatkowych i ich świadczeniodawców.

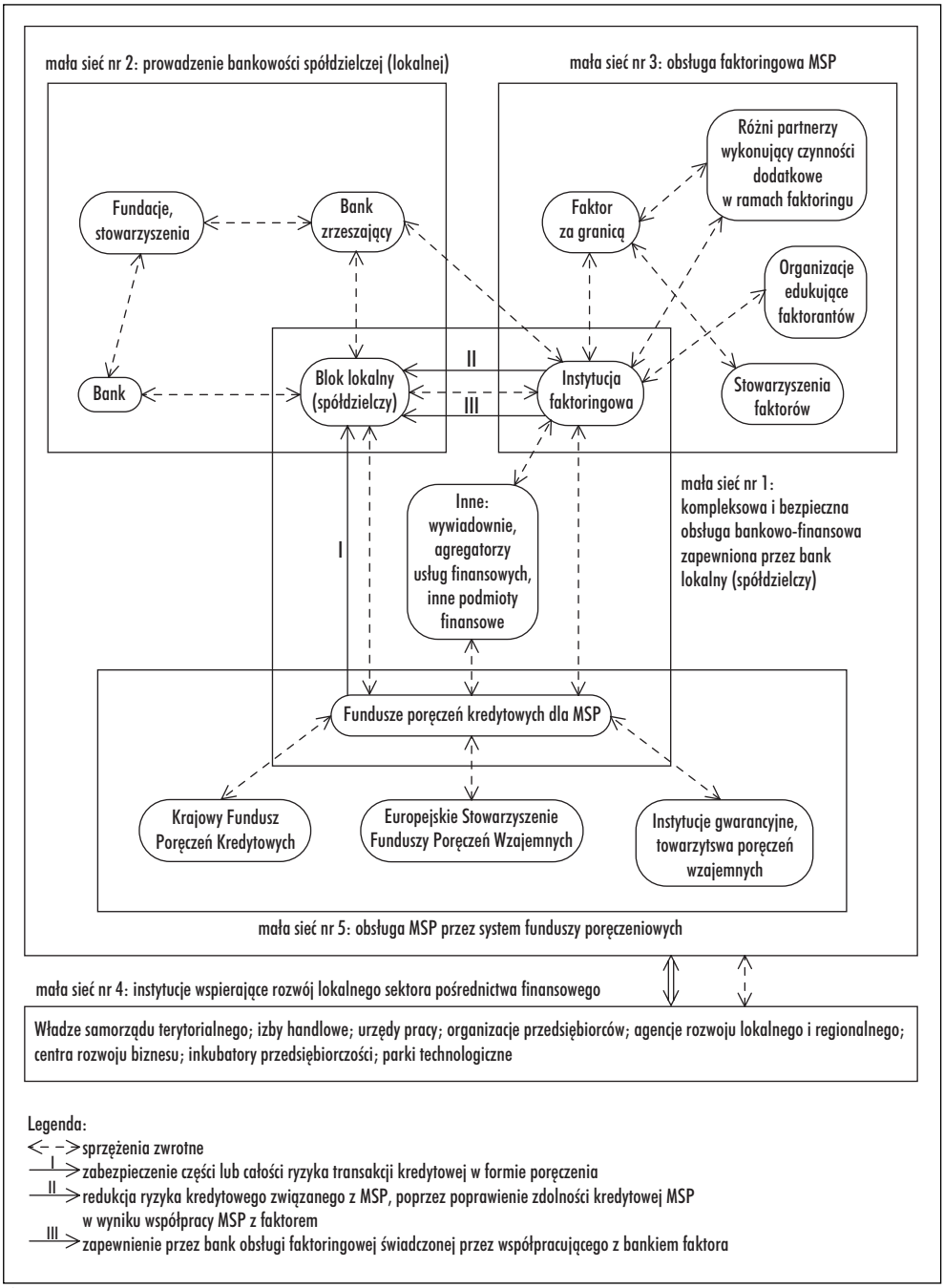
Małe sieci mogą być rozpatrywane na poziomie usługi lub podmiotów (ogniw) układu. Przykładem mogłaby być sieć faktoringowa pielęgnowana i rozwijająca się przy współpracy z bankami uprawiającymi bankowość spółdzielczą (zob. też rys. 5.1 i tab. 5.2).

Mniejszą siecią może być taki zestaw usług oferowanych w ramach faktoringu prowadzonego przez bank lub co bardziej prawdopodobne – przez spółkę faktoringową włączoną w system bankowości spółdzielczej w modelu uniwersalnym, który pozwoli faktorantowi osiągnąć więcej korzyści i stworzyć lepsze podstawy swojego przetrwania, niż nabywając odrębnie poszczególne usługi i sprzedając je jako niezintegrowane. Takie korzyści dla użytkownika faktoringu można dodatkowo zwiększyć, tworząc inteligentne połączenia pomiędzy siecią faktoringową i siecią usług kredytowych dostępnych w bankach pochodzących z tego samego układu. Zespolenie obydwu usług (jak też ewentualnych innych finansowych) tworzy sieć usług dostępnych w ramach całego układu, a przy tym usług bezpiecznych dla ich sprzedawców, bo zaprojektowanych i wdrażanych w oparciu o przepływy informacji pomiędzy uczestnikami układu (wykorzystanie sprzężeń zwrotnych, zob. tab. 5.2). Kwestia bezpieczeństwa i jakości usług łączy się z kształtowaniem i rozpatrywaniem sieci w ujęciu podmiotowym.

Sieć tworzy zbiór różnych podmiotów dotychczas występujących luźno (zob. rys. 5.1), a teraz połączonych celowo więzami kapitałowymi czy bezkapitałowymi po to, by móc lepiej działać na rzecz rozwoju faktoringu wkomponowanego w bankowość lokalną (spółdzielczą). Można to osiągnąć np. poprzez skoordynowanie baz danych poszczególnych podmiotów i zapewnienie przepływów komunikacyjno-informacyjnych między nimi. To pozwoliłoby na lepsze wykorzystywanie danych i informacji (z zachowaniem obowiązujących ograniczeń prawnych, dotyczących m.in. tajemnicy bankowej) i nadanie inteligencji sieci faktoringowej. To z kolei powinno przełożyć się na:

- wypracowanie lepszej oferty faktoringowej, bardziej dopasowanej do potrzeb i możliwości nabywców, przyciągnięcie kolejnych chętnych na usługę i przyzwyczajenie ich do rozsądnego korzystania (zjawisko wciągnięcia nowych świadomych uczestników – nabywców w sieci),
- stworzenie lepszej podstawy dla świadczenia usług komplementarnych (w tym kredytowej) przez inne ogniwa.

Rysunek 5.1. Niektóre małe sieci tworzące układ sieciowy bankowo-finansowy dla bankowości lokalnej (spółdzielczej) – perspektywa banku lokalnego



Źródło: Opracowanie własne.

Wszystkie włączone do układu sieciowego podmioty współdziałają w celu zbudowania siły dochodowej całości układu, a przez to poszczególnych jego uczestników, opartej na rozwijaniu relacji w sieci. Chodzi o relacje między stroną podażową i klien-

Tabela 5.2. Przykładowe sprzężenia zwrotne wewnątrz niektórych małych sieci tworzących sieciowy układ, bankowo-finansowy, dla bankowości lokalnej (spółdzielczej)

Numer sieci (jak na rysunku 5.1)	Podmioty sprzężenia zwrotnego	Charakterystyka sprzężenia
1.	Bank – Spółka faktoringowa	1. Faktor układa procedury i działanie uwzględniając wymogi, kryteria, jakie muszą zostać spełnione, aby móc otrzymywać nieprzerwane i wystarczające refinansowanie swojej działalności lub, aby zapewnić skuteczne i efektywne pozyskiwanie finansowania na rzecz faktoranta ze środków bankowych. 2. Dzięki współpracy z faktorem, zapewniając mu możliwość niezakłóconego działania, bank tworzy i utrwala swój wizerunek jako instytucji przyjaznej przedsiębiorcom, rozumiejącej ich oraz chcącej im pomóc w trudnych momentach. 3. Bank może nawiązać długoletnią współpracę w różnych formach *stricte* bankowych z „wychowanym" u faktora klientem; dzięki współpracy z faktorem klient (MSP) ma możliwość stworzenia lub poprawy wiarygodności kredytowej, ułatwiającej pozyskiwanie w przyszłości finansowania ze źródeł bankowych.
	Bank – Instytucja poręczeń kredytowych	1. Transakcja kredytowa otrzymuje wysoko kwalifikowane zabezpieczenie od funduszu poręczeniowego, pozwalając bankowi na zmniejszenie kosztów rezerw tworzonych na ryzyko kredytowe, wykazanie portfela kredytowego o lepszej jakości, wolniejsze wyczerpywanie się wymaganych Prawem bankowym norm ostrożnościowych; współpracując stale z funduszami poręczeniowymi bank mógłby pozyskać poręczenia w trybie portfelowym i w oparciu o nie zaproponować bardziej atrakcyjną ofertę określonych kredytów dla MSP. 2. Fundusz poręczeniowy otrzymuje istotną przesłankę pozwalającą mu na zwiększenie ochrony transakcji kredytowych zawieranych przez MSP z bankiem współpracującym z funduszem – przedsiębiorca, który „wychował się" u faktora, a następnie staje się klientem banku ma udowodnioną zdolność kredytową, co zmniejsza ryzyko niepowodzenia transakcji kredytowej. 3. Bank lokalny/banki lokalne współpracujące z funduszami poręczeniowymi i korzystające z przekazywanych przez te fundusze doświadczeń i wiedzy gromadzonej w sieci nr 5, mogą tworzyć grupę lobbującą władze samorządu lokalnego do udzielenia wsparcia na rzecz rozwoju systemu funduszy poręczeń kredytowych dla MSP; banki wespół ze współpracującymi faktorami i organizacjami pozarządowymi mogłyby także zakładać prywatne instytucje poręczeniowe popierające finansowanie MSP ze środków bankowych, wspierające tworzenie podstaw egzystencji oraz inwestycje służące wzrostowi przedsiębiorców, działalność racjonalizatorską w MSP (podobne instytucje, tj. instytucje gwarancyjne, towarzystwa poręczeń wzajemnych działają w Europie Zachodniej[338]).
4.	Bank lokalny wraz ze współpracującymi z nim podmiotami finansowymi – Władze samorządu terytorialnego	1. Jednoczący swoje siły lokalni pośrednicy finansowi, wespół z bankiem lokalnym/bankami lokalnymi, mają lepsze możliwości skutecznego nakłonienia władz samorządowych (i ewentualnych innych instytucji pozarządowych) do udzielenia wsparcia kapitałowego lokalnym instytucjom finansowym (np. bankowi, spółce faktoringowej). Można przypuszczać, że dzięki temu władze publiczne miałyby zapewnione uzyskanie więcej i większych korzyści, takich jak: rozwój regionu, rozwój przedsiębiorczości w regionie, korzystny klimat dla przedsiębiorczości, promocja przedsiębiorczości, ograniczenie bezrobocia, zwiększenie dochodów z tytułu podatków, przyciąganie inwestycji, pozytywny wizerunek, pobudzanie innowacyjności i konkurencyjności sektora przedsiębiorstw, powstanie sprawnej sieci finansowego wsparcia dla przedsiębiorców.

Źródło: Opracowanie własne.

[338] Szerzej o prywatnych instytucjach systemu poręczeń kredytowych dla MSP w praktyce krajów zachodnioeuropejskich zob. w: A. Bielawska, *Regionalne towarzystwa gwarancji kredytowych*, „Bank i Kredyt" 1996 nr 3. Natomiast na temat polskiego publicznego systemu poręczeń kredytowych zob.: S. Flejterski, P. Pluskota, I. Szymczak, *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, Difin, Warszawa 2005.

tami oraz pomiędzy podmiotami sfery podażowej. Relacje te powinny być bardzo liczne, a to dzięki powielaniu w ramach układu sieciowego produktów/usług. O tym traktuje tzw. reguła powszechności (mnogości, obfitości) jako źródła dochodów w gospodarce sieciowej. Chodzi o stworzenie takiej usługi, która byłaby elementem jak największej liczby mniejszych, powiązanych ze sobą sieci. Taką centralną usługą, dającą mnogość możliwości poszczególnym uczestnikom układu, może być faktoring. Przejawy owej mnogości w przypadku faktoringu mogą być następujące:

- świadczenie faktoringu przez instytucję wyspecjalizowaną wymaga stabilnego i pewnego refinansowania, np. ze środków bankowych;
- stosowanie funkcji finansowej faktoringu może wiązać się z wymaganiem ustanowienia zabezpieczenia wysokiej jakości, jakim może być poręczenie wiarygodnej instytucji poręczeniowej (publicznej, prywatnej);
- świadczenie niektórych usług dodatkowych wymaga współpracy z wywiadownią gospodarczą, prowadzącą „bank firm" poszukujących partnerów handlowych, kooperantów;
- efektywna i możliwie najlepiej dopasowana do potrzeb konkretnego klienta obsługa faktoringowa niekiedy wymaga przekazania określonego klienta – na zasadach wymiany – innemu lepiej znającemu lokalne uwarunkowania faktorowi, znajdującemu się bliżej;
- dla zwiększenia możliwości udzielenia przez bank kredytu inwestycyjnego MSP pożądane może być zmniejszenie trwałego zapotrzebowania na kapitał obrotowy, co można osiągnąć np. korzystając z dodatkowych usług w katalogu usług faktoringowych.

Nieodłącznymi ogniwami sieci faktoringowej, która musi mieć cechę inteligentnej (uczącej się), są instytucje sprawujące funkcje edukacyjno-wychowawcze, kształcące umiejętności biznesowe, promujące podnoszenie kultury ekonomicznej przedsiębiorców, umiejętne posługiwanie sie faktoringiem i różnymi innymi instrumentami finansowymi. Instytucje szkoleniowe, podobnie jak producenci i obsługujący sprzedaż usług finansowych również powinny dążyć do innowacji w układzie sieciowym. Wszystko to jest potrzebne, bowiem im bardziej licznie powielane są usługi dostępne w układzie sieciowym, tym niższa ukształtuje się ich cena. Niska cena ma z kolei znaczenie dla użytkowników usługi, skłonnych w większej liczbie związać się z układem sieciowym. Myśl ta łączy się z kolejną regułą traktującą o wartości niskiej ceny dobra.

Im ceny są niższe i dobra występują w większej obfitości, tym dobra są bardziej wartościowe z punktu widzenia ich użytkowników. Nie jest to żaden absurd, jak można byłoby sądzić myśląc kategoriami gospodarki industrialnej (tj., że większą wartość ma dobro rzadkie). Obniżka ceny ma swoje dalsze konsekwencje – przyzwyczajenie użytkow-

ników do posługiwania się danym dobrem, aż dojdzie do przekształceń w ich systemach wartościowania usług finansowych, w hierarchii preferowanych sposobów zaspokajania potrzeb finansowych. Ponieważ dobrem centralnym dla omawianego układu miałby być faktoring, to istotne staje się uznanie przez przedsiębiorców faktoringu jako usługi w pierwszej kolejności zaspokajającej ich finansowe potrzeby o newralgicznym znaczeniu dla zachowania ciągłości działania, a nawet w pewnym stopniu dla poprawy jej funkcjonalności i efektywności. Powielanie się tej usługi prowadzi do obniżki kosztów jej świadczenia, kosztów funkcjonowania połączeń informacyjno-komunikacyjnych wewnątrz sieci faktoringowej i całego układu. Przez to możliwa staje się obniżka kosztów produkcji i świadczenia usług inteligentnie połączonych z faktoringiem, w tym także tych udostępnianych przez inne ogniwa układu sieciowego (np. usługi kredytowej).

Ponadto – zgodnie z regułą powszechności – możliwości jakie faktorantowi daje usługa faktoringu oraz możliwości jakie sama stwarza dla połączonych z nią w inteligentny sposób innych usług w układzie sieciowym, stają się impulsem do powstawania kolejnych nowych możliwości. Im więcej wykorzystywanych możliwości, tym szybciej te nowe możliwości będą powstawać (nie sposób wszystkie je wyliczyć, bo dziś mogą być jeszcze nie do wyobrażenia). W takim świetle podstawową wartością w filozofii działania całego układu sieciowego i jego poszczególnych ogniw (w tym banku/banków lokalnych) staje się upowszechnienie dobra – jakim dla tego układu w pierwszej kolejności jest faktoring – wśród potencjalnych nabywców. Ten zaś ma dawać sposobność osiągania dochodów sprzedawcom tego i innych połączonych z nim dóbr (usług).

Według tej reguły krytyczną fazą dla sukcesu układu sieciowego jest faza wstępna, czyli faza upowszechnienia dobra. W tej fazie układ powinien osiągnąć dojrzałość, czyli wykształcić cechy konieczne dla utrzymania długoterminowej zdolności do generowania dochodów. Takimi cechami są: wysoki stopień otwartości na przyjmowanie nowych uczestników, sprawny obieg informacji w układzie, zdolność adaptacji układu do zmieniającego się otoczenia zewnętrznego, w tym zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów. Już w tym początkowym okresie niezbędne jest ukształtowanie wspólnej platformy porozumienia, wymiany poglądów z przyszłymi nabywcami usług odpłatnych, świadczonych przez układ. Niezbędne jest stworzenie klimatu zaufania przyszłych nabywców faktoringu, wyrobienie i utrwalenie przekonania, że wysiłki różnych uczestników układu sieciowego są czynione na rzecz zapewnienia jak największej wartości dla klientów (MSP). Dzięki faktoringowi klienci będą mogli zaspokoić potrzeby finansowe „pierwszego rzędu", również po to, by zapewnić sobie pewniejszą, większą dostępność oraz lepsze warunki korzystania z innych usług w układzie sieciowym. Faktoring ma tę zaletę, że doskonale wpisuje się w zestaw sposobów

Tabela 5.3. Cele i zadania niektórych stowarzyszeń faktoringowych

Stowarzyszenie	Cele i zadania/przydatność stowarzyszenia
Konferencja Instytucji Faktoringowych KIF (stowarzyszenie polskie)	1. Opracowywanie standardów prawnych i podatkowych dotyczących faktoringu; 2. Wpływanie na kształt istniejących i przyszłych rozwiązań prawnych w zakresie faktoringu poprzez: - uczestniczenie w przygotowaniu projektów aktów prawnych dotyczących faktoringu, - dokonywanie ocen projektowanych i istniejących przepisów prawnych mających wpływ na funkcjonowanie firm faktoringowych, - kontakty z przedstawicielami mediów, organizowanie konferencji prasowych, publikowanie raportów branżowych i materiałów informacyjnych, - współpracę z przedstawicielami nauki, - podejmowanie inicjatyw w zakresie rozwoju faktoringu poprzez organizowanie konferencji, narad, kursów, odczytów, wystaw, pokazów i innych spotkań, - tworzenie forum wymiany doświadczeń pomiędzy członkami, w tym także bazy klientów solidnych, - organizowanie pomocy członkom w rozwiązywaniu problemów ekonomicznych, organizacyjnych i prawnych związanych z prowadzeniem przez nich działalności faktoringowej, - organizowanie szkoleń służących podnoszeniu kwalifikacji zawodowych pracowników instytucji faktoringowych, - prowadzenie statystyk dotyczących branży, - współpracę ze związkami branżowymi z innych państw oraz międzynarodowymi organizacjami zrzeszającymi instytucje faktoringowe. Współpraca pomiędzy faktorami pozwala na wymianę informacji o nieuczciwych klientach, a także stwarza możliwości wypracowania wspólnych rozwiązań co do przezwyciężania barier faktoringu. KIF pracuje również nad opracowaniem skutecznych standardów prawnych i podatkowych dotyczących faktoringu i lobbuje na rzecz wcielenia ich w życie. Zajmuje się ponadto kwestią sformułowania zasad etyki zawodowej oraz konkurencji pomiędzy firmami. Priorytetem KIF pozostaje szerzenie wiedzy na temat usługi faktoringu i jej popularyzacja, zwłaszcza wśród MSP.
Brytyjskie stowarzyszenie faktorów – The Facors & Discounters Association (FDA)	Cele i zadania podobne jak dla KIF. Ponadto zadaniem jest dokonywanie wymiany klientów miedzy zrzeszonymi faktorami. To pozwala szybko znaleźć faktora, który obsłuży konkretnego klienta najlepiej, tzn. będzie miał środki na jego finansowanie, wiedzę o branży, w której działa i chęć do podjęcia określonego ryzyka.
Factors Chain International FCI (organizacja działająca na skalę światową)	Organizacja została założona w 1968 roku. Sieć zrzeszonych firm faktoringowych w FCI obejmuje 206 faktorów z 59 krajów, w tym dwie polskie firmy. Podstawowe cele FCI: - przedstawianie koncepcji faktoringu w krajach, w których usługa ta nie jest znana, - rozwijanie podstaw faktoringu międzynarodowego, aby faktorzy eksportera i importera mogli wspólnie pracować.
International Factors Group IFG, IF-Group (organizacja ziałająca na skalę światową)	IFG działa jako organizacja międzynarodowa od 1960 roku, zrzesza 83 członków z 50 krajów, w tym niektóre polskie firmy. Podstawowy cel to dostarczenie bezpiecznych możliwości współpracy faktorów poprzez: - ustanawianie zasad i procedur akceptowanych na arenie międzynarodowej, - skuteczny i nowoczesny elektroniczny kanał komunikacyjny, dzięki któremu faktorzy mogą współdziałać ze sobą, bez względu na język czy strefę czasową.
FCI, IFG	Międzynarodowe znaczenie obu organizacji rośnie ze względu na ich czynny udział w kształtowaniu norm i zasad prawnych dotyczących faktoringu, uczestnictwo w opracowaniu wzorów umów o usługi faktorngu, oraz organizowanie szkoleń z tego zakresu.

Źródło: Opracowanie na podstawie: statuty poszczególnych organizacji, http://www.factoring.pl; http://www.factors-chain.com; oraz M. Gałczyńska M., *Władze KIF będą zabiegać o lepsze warunki działania*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004; K. Jedliński, *Faktorzy muszą organizować szkolenia*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004, s. 30.

rozwiązujących newralgiczne problemy finansowe MSP. Ponadto, rynek faktoringu wstępuje w fazę intensywnego wzrostu i zapewne niebawem rozwoju w krajach UE (zob. rozdział 3). Na podkreślenie zasługuje szczególnie czynnik sprzyjający wzrostowi i rozwojowi branży faktoringowej – ruch organizacji stowarzyszeniowych w krajach UE, którego celem jest ochrona praw i reprezentowanie interesów zrzeszonych członków. Cel ten jest osiągany poprzez realizację wspólnych przedsięwzięć oraz dążenie do efektywnej współpracy między sobą tak, aby struktura całej branży była spójniejsza i działała na korzyść faktorów[339]. W Polsce aktywność stowarzyszeń wzmaga się pod wpływem istniejącej już świadomości o przeszkodach rozwoju faktoringu, w tym przeszkody związanej z niedostatkiem wiedzy i błędnym myśleniem przedsiębiorców o faktoringu. Ruch ten realizując przypisywane mu zadania (tab. 5.3), mógłby stać się ważnym oparciem dla zbudowania owej platformy porozumienia między stroną podażową układu sieciowego a przyszłymi nabywcami faktoringu i poprzez to innych usług finansowych, dostępnych w układzie sieciowym.

Budowanie platformy porozumienia powinno być wspólną sprawą podmiotów mających wchodzić do układu sieciowego. To znaczy, w interesie banków chcących współdziałać z faktorami leży popieranie rozwoju ruchów stowarzyszeniowych w branży faktoringowej i także motywowanie mniejszych niezależnych faktorów w Polsce do założenia i pielęgnowania własnego stowarzyszenia faktoringowego. Wskazać można, że tym samym byłby to jeden z przejawów filozofii preferującej współdziałanie; umowy o stowarzyszaniu się firm są wymieniane w literaturze ekonomicznej jako jedne z częściej spotykanych w gospodarce umów o współpracy w wyodrębnionej dziedzinie[340]. W tym też miałoby wyrażać się nowe podejście banków lokalnych do zapewnienia podstaw swojej przyszłej egzystencji. Ujmując inaczej, bank starałby się obrócić gromadzącą i rozwijającą się wiedzę w branży faktoringowej oraz promowane i wykonywane przez stowarzyszenia faktoringowe działania we własny pożytek. W pierwszej kolejności pożytek powstaje w firmie faktoringowej występującej w układzie, a ten za przyczyną połączeń faktora z bankiem przełoży się na pożytek banku.

Oba te czynniki (użyteczność faktoringu, przewidywany wzrost i rozwój branży faktoringowej) powinny ułatwić skupienie uwagi MSP na faktoringu. Zaprzepaszczenie takiej szansy przypuszczalnie spowoduje powstanie i pogłębienie się negatywnej luki strategicznej banku lokalnego. Zaprzepaszczenie szansy polegałoby na nieuformowaniu pozytywnych sprzężeń zwrotnych w układzie sieciowym wokół jego elementu centralnego – faktoringu. Tym samym bank lokalny/banki lokalne ustawiają się na

[339] K. Jedliński, *Spółki córki…*, op. cit., s. 30.
[340] Zob.: M. Romanowska, *Alianse strategiczne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1997, s. 87.

gorszej pozycji strategicznej ze względu na słabszą zdolność do generowania dochodów w przyszłości. Nie tworząc układu sieciowego zapewniającego jak największą wartość dla klienta, bank pozbawia się możliwości przyciągnięcia podmiotów pełniących rolę łączników pomiędzy nim i mającymi być lojalnymi klientami. Łącznicy wypełniają swą rolę w dwojaki sposób:

- Uwiarygadniając banki tkwiące w układzie jako podmioty chcące i tworzące różne sposobności towarzyszenia klientowi we wszystkich jego fazach cyklu życia[341]. Właśnie w roli takiego łącznika miałaby występować m.in. spółka faktoringowa.
- Sprzyjając tworzeniu pozytywnego klimatu dla zawierania przez klientów (MSP) transakcji finansowych z bankami należącymi do układu sieciowego. M.in. takimi łącznikami mogą być spółki faktoringowe z układu, gdy nakreślają faktorantowi perspektywy pozyskiwania finansowania ze źródeł banku współpracującego z faktorem. To mogą być też tzw. agregatorzy czy cyberpośrednicy, czyli niebankowi pośrednicy finansowi funkcjonujący w elektronicznej przestrzeni rynkowej, którzy dają swoim użytkownikom możliwość wyboru spośród różnych usług finansowych, a nawet pretendują do roli doradców finansowych[342].

Tak więc, banki nie otwierając się na współdziałanie z innymi lokalnymi pośrednikami finansowymi (oraz pośrednikami działającymi w przestrzeni elektronicznej) poprzestają na dążeniu do polepszania jedynie własnych dochodów i nie maksymalizują wartości większego układu sieciowego. W świetle kolejnej reguły zawężają perspektywę działania do ograniczonej liczby produktów/usług bankowych, za pomocą których nie będzie możliwe kompleksowe, doskonałe i nieprzerwane rozwiązywanie problemów finansowych klientów. Organizacje, które nie otwierają swoich własnych sieci szybciej ulegają destrukcji i samowyniszczeniu. Tymczasem, z punktu widzenia banku, dla wypromowania i ciągłej sprzedaży dóbr, tych przysparzających bezpośrednich dochodów (a więc usług stricte bankowych), trzebaby najpierw wypromować sieć, z którą usługa banku jest ściślej związana. Kredyt bankowy dla MSP może i niekiedy powinien być związany z faktoringiem, z dwóch powodów: kredyt może stanowić jedną z usług częściowych, dodatkowych faktoringu lub faktoring powodując zmniejszenie trwałego zapotrzebowania na kapitał obrotowy zmniejsza potrzebę zaciągania kredytu obrotowego w banku i może stymulować MSP do korzystania z kredytów na rozwój działalności.

---

[341] O towarzyszeniu klientowi przez podmiot pretendujący do roli przedsiębiorstwa partnerskiego, jako o warunku stworzenia i zacieśnienia więzi lojalnościowej, interesująco napisano w: *Przedsiębiorstwo partnerskie*, op. cit.

[342] O perspektywie rozwoju cyberpośredników pełniących funkcje agregacji usług i doradztwa finansowego szerzej napisano w: M. Kisiel, *Usługi banku w środowisku elektronicznym*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006.

Druga część reguły dotyczącej promowania dóbr, w tym przypadku produktów banku lokalnego, traktuje o tym, że aby wypromować bank i jego własną (małą) sieć trzeba wypromować najpierw standard, który wspiera działalność banku. Faktoring może wyznaczać standard w takim sensie, że lepsze perspektywy na trwałą i w różnych formach współpracę z danym bankiem ma klient, który „wychowa się" u faktora powiązanego z tymże bankiem. Sugerowanym zaczynem dla rozwoju współpracy MSP z bankiem jest nawiązanie przez przedsiębiorcę relacji z faktorem. Korzystanie bowiem z faktoringu jest sposobem uwiarygodnienia się klienta wobec banku, który będzie stałym partnerem w stosunkach kredytowych i innych *stricte* bankowych. Możnaby rzec, że spółka faktoringowa jest swoistym inkubatorem dla przyszłych dobrych kredytobiorców w banku. Współpracując z faktorem, faktorant poprawia zdolność zarządzania kapitałem obrotowym, swą funkcjonalność i efektywność. Tego rodzaju standard działania niewątpliwie byłby nowy dla bankowości lokalnej (spółdzielczej). Z jednej strony, można oczywiście postawić zarzut, że nie jest pewne, czy okaże się rzeczywiście właściwym (bo nie poddawanym dotychczas praktycznej rewizji). Z drugiej jednak strony, posługując się logiką myślenia sieciowego, nie wolno zasklepiać się w utartych schematach rozumowania i postępowania. Bowiem równie ważna, obok otwartości sieci, jest zdolność do porzucania udanych i już rozpowszechnionych rozwiązań, zanim te okażą się przestarzałe. Zapewne zaopatrywanie klienta w kredyt bankowy samo w sobie nie musi się zestarzeć, ale przestarzałe mogą okazać się metody kształtowania trwałych relacji z kredytobiorcą, budowania więzi lojalnościowej. Przypuszczalnie nie będą już wystarczać bierne postawy banków, polegające na oczekiwaniu na klienta, który sam zidentyfikuje u siebie potrzebę finansową i z nią zgłosi się do banku lub nawet aktywne, lecz ograniczające się do podejmowania prób przejęcia dobrego klienta od innego banku bądź dotarcia do potencjalnego klienta z przedstawianą jako atrakcyjną ofertą kredytową (ale niestety nie oferującą rozwiązań na trwałe poprawiających kondycję finansową i gospodarczą klienta). Potrzebne jest wsparcie banku polegające na stworzeniu możliwości wychowania się na dobrego kredytobiorcę. Pożądany jest taki standard działania banku, który nakazuje bankowi wypełnianie funkcji wychowania przyszłego kredytobiorcy, realizowanej w ramach układu sieciowego. Wydaje się, że faktoring może być pomysłem na zmianę sposobu kształtowania partnerskich relacji banku z MSP.

Fenomen faktoringu ujawnia się również w świetle następnej kluczowej reguły nowej gospodarki, tj. tzw. reguły rewolucji peryferyjnej. Reguła ta nakazuje porzucenie sukcesu będąc na szczycie, osiągnąwszy nawet bardzo dobrą pozycję konkurencyjną. Banki lokalne (spółdzielcze) działają w określonych niszach rynkowych i w pewnym sensie takie pozycje na rynku kredytowym posiadają. Jednakże nie muszą być one trwałe, a to z przyczyny dokonującego się postępu technologicznego; rozwoju różnych form pośrednictwa finansowego, które przez duże banki komercyjne mogą zo-

stać dostrzeżone i wykorzystane w roli łącznika banku z klientem lub w roli ogniwa w łańcuchu wytwarzania usługi i obsługi posprzedażnej MSP; oraz danej im „regulacyjnej" przewagi strategicznej. Konkurencyjność banków lokalnych (spółdzielczych) na rynku kredytowo-pożyczkowym staje się wyraźnie zagrożona. Nie musi to wszak prowadzić do ich wypadnięcia czy całkowitego zepchnięcia na margines rynku kredytowo-pożyczkowego dla MSP, zawężenia roli do obsługi bankowej niechcianych obecnie segmentów klientowskich (jak np. rolników, mikroprzedsiębiorstw). Banki lokalne mogą utrzymać i rozwinąć się na rynku MSP, jeżeli zapewnią im doskonałą i kompleksową obsługę finansową. Specjalizację w obsłudze finansowej MSP można przy tym osiągnąć w dwojaki sposób: ukierunkowując się na rozwój doradztwa finansowego dla MSP jako elementu wyróżniającego działalność kredytową banku lokalnego oraz zapewniając rozwiniętą obsługę faktoringową w ramach omawianego układu sieciowego. Reguła rewolucji peryferyjnej wymaga, aby maksymalizować innowacyjność, zajmując się kierunkami lub obszarami, w których konkurencja jeszcze się nie uaktywniła i nie wykształciła. Zarówno autentyczne doradztwo w dziedzinie kredytowania MSP, jak i rozwinięty faktoring są tymi dziedzinami, które można oznaczyć mianem peryferyjnych. Nie znajdują się one wciąż w polu wyraźnego zainteresowania i aktywności dużych banków komercyjnych. Sukces można osiągnąć tworząc powiązania pomiędzy funkcją doradztwa z produktem kredytowym (kredyt powinien być postrzegany jako zintegrowana wiązka trzech elementów: informacji, doradztwa, produktu kredytowego) i faktoringiem, a zatem respektując i wykorzystując potęgę decentralizacji oraz regułę zwiększających się zysków.

Ważnym elementem w procesie maksymalizowania innowacyjności jest włączenie do układu sieciowego wielu i różnorodnych uczestników, w tym pośredników finansowych operujących w środowisku elektronicznym, trudniących się rozmaitymi sprawami: wyszukiwaniem i porównywaniem najlepszych ofert usług finansowych dla klienta, kojarzeniem partnerów handlowych, wyszukiwaniem kooperantów dla MSP *etc*. To właśnie cyberpośrednicy wykorzystując zdobycze technologii informatycznych, komunikacyjnych sprawiają, że uwaga klientów – która jest czynnikiem najbardziej cennym w gospodarce informacyjnej – skupia się na konkretnym układzie sieciowym, w którym uczestniczy bank lokalny wespół z faktorem. Poza tym szereg czynności dodatkowych oferowanych w faktoringu może stać się łatwiejszymi za sprawą „pączkujących" nowych branż w Internecie.

Tak rozrastający się układ sieciowy jest zapewne trudny do opanowania i wzajemnego kontrolowania się przez poszczególne ogniwa, w tym bank lokalny, ale jest to możliwe. Właściwym na to sposobem jest jasne sformułowanie idei i wspólnej filozofii dla układu sieciowego, odwołującej się do rozwoju lokalnego i więzi ze wspólnotami lokalnymi, przyciągającej nowych uczestników o wspólnych zainteresowaniach.

Stworzą oni swoiste mniejsze społeczności (sieci) w ramach układu sieciowego wyznającego wspólną ideę. Te mniejsze społeczności – sieci (przykładowe z nich pokazano na rysynku 5.1) rozwijają się, zdobywają specjalistyczną wiedzę, mają pomysły, znajdują rozwiązania (innowacje), którymi „żywi się" cały układ sieciowy, przez co zwiększa się jego wartość. Taka mniejsza sieć i tym samym cały układ sieciowy są elastyczne w takim sensie, że nieustannie może zmieniać się ich kształt poprzez przyjmowanie nowych bytów, o których dziś jeszcze nie wiemy, a które okażą się użyteczne dla doskonalenia zasadniczej platformy układu sieciowego – tj. platformy faktoringowej. Wykorzystując sprzężenia zwrotne pomiędzy doskonalącą się platformą faktoringową a innymi usługami w sieci, te ostatnie również zyskają nowe możliwości doskonalenia i rozwijania się. Faktoring stwarza wiele możliwości, aby sieć wprawić w ruch, uelastycznić usługi nawet takie jak kredytowe, o których zwykle myśli się jako o pewnych stałych (podobnie jak stałe ze świata fizyki, matematyki), pojmowanych w sposób niezmienny i jednoznaczny (i nie chodzi o kanały ich dostarczania, które rzeczywiście podlegają przeobrażeniom lub o algorytmy obliczania ceny). Sieć faktoringowa może stać się swoistym kołem zamachowym innowacyjności w mniejszych sieciach układu (sieciach, w których przedmiotami są poszczególne inne usługi finansowe), przepływów informacji i myśli, nowatorskiego spojrzenia na usługi finansowe dostępne w całym układzie sieciowym – kołem zamachowym przepływów, które są niezbędne dla przetrwania i konkurencyjności tego układu. W bankach będzie musiała zaistnieć i utrwalić się świadomość, że dążenie do utrzymania *status quo* formuły kredytu bankowego oraz modelu funkcjonowania usługi kredytowej może obrócić się przeciwko bankom hamującym nowatorskie podejście do usług finansowych. Według tzw. reguły przepływu w gospodarce sieciowej z pewnością tak by się stało. Bowiem szanse na przetrwanie mają podmioty, które w swym działaniu opierają się na wiedzy generowanej przez cały układ sieciowy, nie zaś na niezmienności działania i pielęgnowaniu zasad instytucjonalizmu. Przepływowi podlega wszystko: podmioty, branże, dobra, metody wytwarzania, zasady konkurowania w branży. Jednocześnie jednak trzeba utrzymać jądro niezmiennych wartości, w tym przypadku wnikania w rzeczywiste newralgiczne problemy finansowe klientów (MSP), by móc znajdować dla nich rozwiązania. Niewątpliwie część z nich będzie związana z płynnością finansową.

Faktoring ma także, kilkakrotnie w tym opracowaniu sygnalizowaną, właściwość – jego konstrukcja i zakres musi wynikać z opinii klientów, którzy są najlepszymi ekspertami odnośnie swoich problemów (choć nie zawsze potrafią je nazwać). Sens istnienia i sukces faktoringu jako usługi złożonej tkwi w wykorzystywaniu mechanizmu słuchania jego obecnych i potencjalnych użytkowników po to, aby zespolić właściwe i we właściwym zakresie usługi częściowe. Przy tym mniej chodzi tu o uprawianie typowego cross-sellingu, aby przy okazji zwiększyć sprzedaż usługi, nawet jeśli teore-

tycznie jest komplementarną. Bardziej chodzi o to, aby klientowi dać rozwiązanie skrojone na miarę jego potrzeb – konkretnego problemu. Bank chcąc stworzyć solidne podstawy przetrwania, *de facto* tkwiące poza nim, po stronie klientów, musi zagwarantować sobie lojalną klientelę, co jest prawdziwie możliwe tylko w jeden sposób – poprzez ich wychowanie. Zasobem strategicznym banku są klienci lojalni i inteligentni, tacy którzy pojmują wartość dostarczaną im przez bank funkcjonujący w układzie sieciowym, czerpiący z niego wiedzę, doświadczenie, pomysły. Wartość ta nie jest do otrzymania u konkurentów spoza danego układu, w instytucjach finansowych nie operujących w sieciach „uczących się". Koniecznym fundamentem egzystencji banku lokalnego są relacje partnerskie z klientami zewnętrznymi i klientami wewnętrznymi (współpracującymi podmiotami podażowej strony układu), nie zaś produktywność. Pierwsze prawdziwe relacje mogą powstawać na platformie faktoringu, a później mogą być kontynuowane i pielęgnowane w ramach współpracy w innych formach oraz z innego rodzaju podmiotami finansowymi z układu, m.in. z właściwymi bankami. Faktoring nie stawia przeszkód, aby formować z niej amalgamat usługi faktoringowo-finansowej (kredytowej), jedynie dostarczyciele poszczególnych świadczeń usługowych mogą być różni (ze względu na wymogi Prawa bankowego lub innego odnoszącego się do pośrednictwa finansowego). Co równie ważne, w faktoring dobrze wpisują się idee prosumeryzmu (zlewanie się produkowania i użytkowania) i masowej personalizacji (gdy użytkownikowi daje się możliwość i narzędzia dla nadania ostatecznej formy usłudze, którą nabędzie i spożytkuje). Doskonałym na to przykładem jest faktoring zmodyfikowany.

W przyszłości, w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i informacji (sieciowej) szczególnie duże znaczenie będzie mieć trafny wybór działalności przez każdy, zatem też lokalny bank.

Kwestia trafnego wyboru działalności w zmiennych warunkach otoczenia nie jest zupełnie nowa. Została dostrzeżona i jest podejmowana przez naukowców od kilkudziesięciu lat. W wersji kompletnej teorii, tj. teorii portfelowej przedstawił ją po raz pierwszy H.M. Markowitz[343]. W wersji nowoczesnej, tzn. rozciągniętej na cały majątek firmy (niezawężonej do portfela papierów wartościowych stanowiącego pewną część majątku), możnaby upatrywać pierwotnego źródła inspiracji dla sformułowania jednej z reguł nowej gospodarki, tej traktującej o ustanowieniu przez podmiot takiej działalności, z którą wiąże się ogromna (niemalże nieskończona) przestrzeń dla generowania nowych możliwości. Rozwinięty model teorii portfelowej[344] daje kilka ważnych przesłanek dla uznania rangi (istotności) wyboru trafnej działalności.

[343] H.M. Markowitz, *Portfolio Selection*, „The Journal of Finance"1952, zeszyt 7.

[344] Teoria ta określana jest mianem teorii portfelowej „wychodząc poza Markowitza". Zob.: D. Korenik, *Strategie zarządzania aktywami i pasywami banku*, [w:] *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998, s. 256.

Zysk z zainwestowanego kapitału w działalność odzwierciedloną portfelem majątku (całością aktywów) zależy w istotnej mierze od następujących czynników:

- od terminu podjęcia decyzji o inwestycji (*timing factor*),
- od wyboru poszczególnych inwestycji spośród jednej grupy rodzajowej inwestycji (*stock picking*),
- od alokacji klas inwestycji (*asset allocation*), przez co rozumie się wybór różnych inwestycji (różnych dziedzin działalności) oraz ich skład w ramach jednego portfela.

Wpływ, jaki poszczególne czynniki wywierają na zysk bądź na wzrost wartości portfela, jest następujący: w 93,5% zależy on od *asset allocation*; *timing factor* podnosi tę stawkę do 95,2%; *asset allocation* i prawidłowy wybór poszczególnych lokat łącznie powodują zwiększenie zysku tylko o 4,2%[345]. Wskazuje to, że źródła zyskowności banku w decydującej mierze tkwią w strukturze aktywów ustalonej według *asset allocation*. Strategie budowane na podstawie założeń *asset allocation*, zwane strategiami normalnymi/przeciętnymi, mogą być tworzone na poziomie całości banku, jak i jego poszczególnych strategicznych jednostek przedsięwzięcia, np. specjalistycznych spółek okołobankowych. Jako najważniejsze założenia optymalizacyjne dla portfela całości aktywów, opierające się na *asset allocation*, uznaje się[346]:

- realokację kapitału z jednej inwestycji w inną, tj. w ramach danego rodzaju (dziedziny) działalności;
- poprawę zysku inwestycji przez dobre gospodarowanie w strategicznych jednostkach przedsięwzięcia;
- przemieszczenie kapitału w nowe inwestycje (strategiczne jednostki przedsięwzięcia).

Dobre gospodarowanie w strategicznych jednostkach przedsięwzięcia może odbywać się poprzez: zwiększenie efektywności pracy, rozszerzenie oferty rynkowej w wyniku świadczenia usług doradczych i informacyjnych oraz kreowania aktywów oprocentowanych w ramach *stock picking*. Z kolei przemieszczanie kapitału w nowe aktywa banku dokonuje się poprzez tworzenie nowych jednostek przedsięwzięcia, jakimi mogą być różnorakie spółki okołobankowe, wśród nich spółki faktoringowe[347]. Podkreślić w tym miejscu warto, iż przemieszczanie kapitału w nowe aktywa stanowi przejaw pierwszej z pokazanych reguł nowej gospodarki, czyli traktującej o „potędze decentralizacji".

---

[345] M.H. Miller, F. Modigliani, *The Cost of Caital. Corporation Finance and the Theory of Investment*, „The American Economic Review" 1958, zeszyt. 48.

[346] Zob.: R.W. Levedag, *Vermogensanlagestrategien – neben Markowitz hinaus*, [w:] *Instrumente und Strategien im Investment Banking*, red. B. Rudolph, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1990.

[347] Bogatą, jakkolwiek niezamkniętą listę spotykanych w rzeczywistości bankowej jednostek przedsięwzięcia strategicznego znajdzie Czytelnik w: D. Korenik, *Strategie zarządzania aktywami i pasywami banku*, op. cit., s. 261.

Decyzję strategiczną o inwestowaniu w dodatkowe (co nie oznacza mniej ważne) przedsiębiorcze działalności w sektorze usług finansowych można realizować w trojaki sposób: przez nabycie istniejącej jednostki przedsięwzięcia (strategia zakupów); przez budowę własnymi zasobami (strategia budowy zasobami własnymi); przez budowę zasobami obcymi, przy pomocy specjalistów z zewnątrz (strategia budowy zasobami obcymi)[348]. Tym samym uwidacznia się, że kluczowe znaczenie – w świetle nowoczesnej metody portfelowej – nadaje się budowaniu nowych strategicznych jednostek przedsięwzięcia i dobremu w nich gospodarowaniu. Od trafności wyboru takich przedsięwzięć i następnie od właściwego gospodarowania w nich zależy w decydującym stopniu zyskowność (efektywność ekonomiczna). Jednocześnie tak nakreślone ujęcie kształtowania działalności może prowadzić do interpretacji, że kluczowe znaczenie ma tworzenie nowych podmiotów zawsze w oparciu o powiązania kapitałowe. Powiązania bezkapitałowe natomiast możnaby co najwyżej umieścić w kręgu spraw dobrego gospodarowania w jednostce strategicznej, czyli, że największą przestrzeń dla powstania i ustawicznego powstawania nowych możliwości da posiadanie własnej, opartej na powiązaniu kapitałowym, zdecentralizowanej jednostki działania przedsiębiorczego, trudniącej się działalnością wyznaczoną (wybraną) przez bank. Przy czym możliwości mogą być zwiększone pod warunkiem zapewnienia umiejętnego gospodarzenia w tychże jednostkach, bazującego m.in. na współdziałaniu w modelu porozumień bezkapitałowych z podmiotami z zewnątrz. Wskazywana teoria portfelowa natomiast nie daje wprost przesłanek dla poszukiwania takiej przestrzeni, w której będą się pojawiać nowe możliwości za pomocą innego rozwiązania – tj. czerpanie pożytków dzięki pośredniemu włączenie się podmiotu w określoną (np. faktoringową) działalność, stając się ogniwem większego zintegrowanego układu sieciowego.

Odczytując regułę nowej gospodarki, traktującą o nowych możliwościach, trzeba wskazać, że działalność nie musi być w całości prowadzona własnymi siłami. Może być wykonywana przez różne, związane z danym podmiotem kapitałowo i/lub bezkapitałowo, ogniwa większego układu sieciowego, działającego według przyjętej wspólnej filozofii, mającego wspólną jednoczącą poszczególne ogniwa (uczestników) ideę, oraz wspólną platformę – rdzeń układu. Wydaje się, że usługa faktoringu mogłaby pełnić rolę takiej platformy, oferując wiele różnych możliwości klientom układu, tj. MSP, i poszczególnym ogniwom (podmiotom współdziałającym ze spółką faktoringową); możliwości, które mogą stymulować powstawanie kolejnych nowych możliwości. Kooperacja wewnątrz układu sieciowego, napędzana przez rozwój usługi faktoringowej w tym układzie, może dawać szereg pozytywnych efektów synergicznych, których beneficjentami byliby wszyscy uczestnicy układu, w tym bank/banki lokalne. Banki mo-

[348] Na ten temat zob.: R.W. Levedag, op. cit. oraz D. Korenik, *Strategie zarządzania aktywami i pasywami banku*, op. cit.

gą dążyć do takiego skonfigurowania współpracy z faktorami z sieci, posługując się zarówno związkami kapitałowymi, jak i bezkapitałowymi, aby móc stale czerpać pożytki o wszelakim charakterze: funkcjonalnym, finansowym, marketingowym. Najwięcej możliwości zapewniają związki pomiędzy podmiotami kooperacji, które ukierunkowane są na osiąganie efektów[349]:

- synergii funkcjonalnej, sprowadzającej się do wzmacniania procesów odnoszących się do opracowania produktu oraz funkcji sprzedażowej i posprzedażowej kooperantów;
- synergii finansowej, związanej z poprawą kondycji finansowej w zakresie płynności finansowej, bezpieczeństwa ekonomicznego i rentowności ekonomicznej kooperantów;
- synergii marketingowej w obszarach badań prowadzonych nad produktem/usługą oraz pozyskiwania klientów i budowania lub podnoszenia poziomu ich lojalności.

Zgodnie z tą ostatnią regułą, to właśnie możliwości są stosowną miarą postępu przyspieszającego wzrost układu sieciowego i w ogóle gospodarki sieciowej. Faktoring ma ogromny potencjał dla wyzwolenia nowych możliwości, przyspieszenia wzrostu układu i jego różnorodnych ogniw (instytucji bankowych i pozabankowych), wzrostu MSP, rozwoju bankowości lokalnej na zasadach partnerskich.

Konkludując wywód, wkomponowanie faktoringu w system bankowości lokalnej (spółdzielczej) – poprzez tworzenie celowo zorientowanych otwartych układów sieciowych, bankowo-finansowych, jednoczących lokalnych pośredników finansowych i wspomaganych przez instytucje zainteresowane rozwojem społeczno-gospodarczym w skali lokalnej – może stać się ważnym sposobem:

- kształtowania i umacniania, wraz z rozwojem danego układu sieciowego, przewagi konkurencyjnej banków lokalnych występujących w układzie, pod warunkiem ustawicznego dążenia banku, aby całość układu działała zgodnie z regułami nowej gospodarki;
- budowania i rozwijania wysokiej jakości portfela kredytów udzielanych takim MSP, które stworzyły niezbędne podstawy lub zwiększyły stabilność swego funkcjonowania dzięki wykorzystywaniu faktoringu;

[349] O podobnych rodzajach synergii, tyle że w odniesieniu do innej usługi finansowej (ubezpieczenia) i tym samym innego bankowego kooperanta (ubezpieczyciela) traktują prace m.in.: C. Zielke, *Die deutsche und franzoesische Bankassekuranz. Europaeische Hochschulschriften*, Verlag Peter Lang, Frankfurt 1997, s. 87 i nast.; M. Swacha-Lech, *Rodzaje synergii osiąganej przez banki komercyjne w wyniku prowadzonej działalności bancassurrance*, [w:] *Finanse, Bankowość, Rachunkowość*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

- utrzymywania stosownego poziomu kapitału regulacyjnego dzięki wykazywaniu wysokiej jakości portfela kredytów (dla MSP), jak też zdolności zapewnienia tej jakości za pomocą strategicznych zasobów: relacji partnerskich z kredytobiorcami oraz pielęgnowanych i rozwijanych połączeń informacyjno-komunikacyjnych z faktorami z danego układu; jest to jeden z kierunków strategii utrzymania wymaganego kapitału, opierający się na tolerowanym profilu ryzyka kredytowego związanego z MSP;
- dywersyfikacji przez bank lokalny całokształtu działalności niezbędnej dla zapewnienia MSP kompleksowej, wysokiej jakości i długotrwałej (w całym okresie życia przedsiębiorcy) obsługi bankowo-finansowej, dywersyfikacji łączącej się z mniejszym obciążeniem kapitałowym banku podczas realizowania strategii wzrostu skali i zakresu działania w porównaniu z poziomem obciążenia, gdyby bank taką strategię chciał prowadzić w oparciu o własne zasoby;
- przeciwdziałania nasilaniu polaryzacji bankowości lokalnej (w polskich warunkach głównie spółdzielczej, praktycznie jedynej ostoi bankowości z rodzimym kapitałem) i bankowości globalnej;
- na przetrwanie bankowości lokalnej w dobie globalizacji, we wszystkich jej trzech kluczowych dziedzinach, jakimi są: udział w kreacji pieniądza bankowego, udział w społecznym podziale pracy (zapewniając miejsca pracy w sektorze bankowym, sprzyjając tworzeniu, utrzymaniu i rozwijaniu w innych lokalnych sektorach pośrednictwa finansowego, oraz w sektorze realnym gospodarki lokalnej), dokonywaniu alokacji i transformacji środków pieniężnych na potrzeby gospodarki lokalnej.

Zakończenie

Fascynujące jest odkrywanie na nowo tego, co już dawno zostało wynalezione, ale zbyt słabo docenione, a także udoskonalanie i dopasowywanie do nowej, być może już niedługo całkiem zmienionej rzeczywistości finansowej i gospodarczej. Poznawanie rzeczy, w tym przypadku faktoringu i jego związków z bankowością i bankami, staje się tym bardziej interesujące, gdy w trakcie rozważań natknąć się można na wiele kwestii, które podnoszone są do rangi problemów badawczych współczesnej nauki finansów komparatystycznych[350]. W trakcie rozpoznania potencjału faktoringu oraz możliwości jego wykorzystania ku pożytkowi banku w Polsce i MSP jako partnera banku, a pośrednio także ku pożytkowi gospodarki lokalnej i kraju, wyłaniały się kwestie, takie jak: „konkurencja *versus* kooperacja w sektorze finansowym", „kapitał rodzimy *versus* kapitał zagraniczny i międzynarodowy w sektorze finansowym" czy w pewnym stopniu „*big finance versus small finance*".

Przeprowadzona wielowymiarowa analiza porównawcza potencjału faktoringu w kontekście jego związków z bankami i bankowością skłania ku refleksji, że osobliwą i wielce niedocenianą szansą dla banków lokalnych i dla rozwoju bankowości lokalnej jest uznanie i wdrożenie nowej, proponowanej w tej książce filozofii współpracy banku z klientem należącym do sektora MSP.

Banki lokalne w Polsce (i zapewne w innych krajach zwłaszcza tzw. krajach wschodzących), nie muszą rezygnować z działalności bankowej – jednego z dotychczas najstarszych wynalazków ludzkości. Jednak, aby tak się stało, to muszą one lepiej, bardziej przekonująco wykazać swoją przydatność w dobie globalizacji gospodarki i społeczeństw. Argumenty mogą być stare (od dawna wykorzystywane): więź lojalnościowa i ukierunkowanie bankowości na rozwój społeczno-gospodarczy realizowany w skali lokalnej. Lecz sposób udowadniania będzie musiał być inny, musi zmienić się stosownie do dokonujących się rewolucyjnych przeobrażeń w sektorze finansowym gospodarki i do przeobrażeń, jakie w przyszłości będą następować (a które można sobie wyobrazić polegając na tzw. nowych regułach gospodarki przyszłości). Sposób ten polega na skojarzeniu usług *stricte* bankowych z innymi usługami finansowymi, pozabankowymi, bez umniejszenia znaczenia bankowości jako podstawowej działalności instytucji bankowych. Wydaje się, że faktoring ukazuje się jako ważne rozwiązanie problemu prze-

[350] Zob. w: S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów*, op. cit., s.176-193.

trwania i rozwoju banku, którego podstawowym zasobem jest MSP-klient. Przy tym niekoniecznie byłby to obraz instytucji postbankowej.

Nie można także definitywnie wskazać na drogę, jaką bank powinien obrać w sferze kształtowania stosunków z MSP. To znaczy, w książce nie przesądzono, czy lepszym rozwiązaniem jest bezpośrednie czy pośrednie rozszerzenie współpracy o stosunki faktoringowe. W tym względzie pożądane jest kierowanie sie przez bank przesłanką ekonomii wykonywania działań. Potrzebne działanie – a przynajmniej działanie wybrane – nie powinno znajdować się poza głównymi zainteresowaniami i funkcją oraz całkowicie poza kompetencjami danego banku. Błędem ze strony banku byłoby zaakceptowanie odpowiedzialności za swój wpływ na społeczność lokalną, na sektor MSP, poważnie naruszającej zdolność wykonywania podstawowych zadań i pełnionej misji, a także praktyczną realizację takiej odpowiedzialności. Działalność banku nie przynosząca zysku, a przynajmniej zupełnego pokrycia kosztu zaangażowanego kapitału finansowego i niefinansowego byłaby społecznie nieodpowiedzialna, bo oznaczałoby marnowanie zasobów społecznych.

Jednak ekonomia wykonywania działań nie jest jedynym składnikiem odpowiedzialności banku[351]. Banki, jak każde inne organizacje w gospodarce, ponoszą odpowiedzialność za próby poszukiwania rozwiązań podstawowych problemów społecznych, które odpowiadają ich kompetencjom i w istocie czynią z problemu społecznego szansę dla siebie. Ważne jest, aby szczególnie banki, które same i których klienci (MSP) bardziej narażone są na stanie się stroną przegraną w procesach globalizacji gospodarki i finansów, poszukiwały i podejmowały (w tym wspólnie z innymi zainteresowanymi podmiotami – rozdział 1 i 5) walkę z wykluczeniem swoich obecnych i przyszłych klientów z dostępu do autentycznie potrzebnych im usług finansowych; aby nie unikały ani nie przerzucały ciężaru absorpcji ryzyka, w związku z pomaganiem w sprawach finansowych klientów, na barki tychże klientów. Zapewne faktoring mógłby wpisać się w ten postulat, czego również faktycznymi zwiastunami są pierwsze, niemal spektakularne sukcesy banków faktoringowych w Polsce. Włączenie działalności faktoringowej w zakres zainteresowania banku współpracującego z MSP, prowadzonej bądź to bezpośrednio, bądź to we współdziałaniu/współpracy z podmiotami zewnętrznymi, z poszanowaniem ekonomii działania, wydaje się być dobrym sposobem rozwiązującym podstawowe problemy finansowe MSP.

Mając na uwadze funkcję banku, jako organizacji w gospodarce opartej na wiedzy, informacji i społeczeństwie tzw. pokapitalistycznym, czyli wykorzystywanie do pracy wielu różnych dziedzin wiedzy – do narzędzi, do procesów i produktów/usług, do działań, to bank musi być przygotowany do nieustannej zmiany. Musi być zorgani-

[351] Zob. też: P.F. Drucker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, (oryg. *The Post-Capitalist Society*), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 86-87.

zowany dla innowacji, czyli – jak powiedział Joseph Schumpeter (1883-1950) – do „twórczej destrukcji". Bank musi być gotowy systematycznie odrzucać to, co ustalone (ale to nie musi oznaczać porzucenia bankowości), do czego przywykliśmy, co jest znane, wygodne dla banku, czy dotyczy to produktów/usług bankowych czy procesów bankowych, społecznych relacji, umiejętności. Oparcie działalności banku – upatrującego swoich szans we współpracy z MSP – na odmiennej od dotychczasowej filozofii, takiej jak ukazanej w tej książce i ściśle związanej z faktoringiem, niewątpliwie oznaczałoby i nakazywałoby zmianę.

Ciekawe też jest, że zmiany, które najgłębiej wpływają na stan wiedzy w jakiejś dziedzinie z reguły nie pochodzą z tej właśnie dziedziny[352]. Tak jak niegdyś odkryto, iż stary ale raczej mało znany finansowy instrument – papier wartościowy – może być używany do finansowania firm przez instytucje inne niż banki, wskutek czego banki szybko zostały pozbawione dziedziny działalności, na którą miały monopol przez 200 lat, i która dawała większość dochodów: komercyjnego kredytu bankowego, tak i faktoring może stać się czymś podobnym w sferze stosunków finansowych powstających na rynku usług finansowych dla MSP.

Bank przyszłości, aby przetrwać, także na rynku usług finansowych dla MSP, musi w swą organizację wbudować „tworzenie nowości", a konkretnie trzy systematyczne praktyki[353]. To znaczy, musi po pierwsze kontynuować doskonalenie wszystkiego co robi – bankowość jest wciąż tym co robi; celem jest doskonalenie produktów/usług bankowości tak, by stawały się one istotnie innymi produktami/usługami. Po drugie, bank tak jak każda inna organizacja będzie musiał uczyć się rozwijania nowych zastosowań dla własnych, udanych produktów/usług (mogłoby to być powiązanie bankowego kredytu, pożyczki z faktoringiem). Po trzecie, bank będzie musiał uczyć się systematycznej innowacyjności. Jeśli tak się nie stanie, to konkretny bank może stać się organizacją przestarzałą, utracić zdolności wytwórcze i tym samym zdolność konkurencyjną.

Można tu jeszcze dodać, że banki nieodwołalnie muszą się liczyć z sukcesywnym wzrostem poziomu pozyskiwanej przez przedsiębiorców wiedzy ekonomicznej, w tym o wszelkich usługach finansowych i wzrostem ich świadomości jako klienteli znajdującej się w rosnącym kręgu zainteresowania różnorodnych pośredników finansowych. W dobie gospodarki opartej na wiedzy i informacji rozsądne wydaje się postrzeganie przez banki coraz lepiej wyposażonych w wiedzę ekonomiczną i świadomych przedsiębiorców jako czynnika wymuszającego presję na zapewnienie daleko lepiej niż do-

[352] Dotyczy to m.in. dziedziny bankowości. Na ten temat w odniesieniu do bankowości, jak też i innych dziedzin napisano w: P.F. Drucker, *Information and Enterpreneurship: Practice and Principles*, Heineman, London 1986, wyd. pol. *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

[353] Zob. też: P.F. Drucker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, op. cit.

tychczas skonfigurowanej (w sensie dopasowanej do autentycznych, szybko zmieniających się potrzeb oraz możliwości strony popytowej) współpracy z MSP. Wiąże się to z prozaiczną zależnością, której banki nie powinny tracić z pola widzenia, takiej że im wyższy poziom wiedzy ekonomicznej, tym bardziej racjonalnie, także w perspektywie długoterminowej, zachowują się obywatele, przedsiębiorcy. Poleganie tylko na stosunkach pożyczkowo-kredytowych (w sferze finansowania realnej gospodarki) i ograniczenie zainteresowania banku tylko do nich, bez ich rozważenia w kontekście różnych innych rozwiązań zewnętrznego finansowania potrzeb i poprawy funkcjonalności bądź efektywności ekonomicznej przedsiębiorców, może już nie wystarczyć, a przeciwnie, może skutkować podważeniem perspektyw przetrwania i konkurencyjności banku jako długofalowego partnera MSP.

* * *

Autorka ośmiela sie jeszcze poczynić pewną generlaną refleksję i ma nadzieję, że bankowcy odczytają jako interesujące dla nich przesłanie.

Wszystkie rewelacyjne zmiany, także te w świecie banków, naruszają ciągłość – lecz także otwierają nowe możliwości. Sposób, w jaki banki (a raczej bankowcy) obrócą szanse w rzeczywiste korzyści (dla banków), zapewne będzie uzależniony od tego, jak szybko zdołają pojąć odmienność gospodarki nowej ery i dopasować do niej swoje myślenie, postępowanie z klientami i w ogóle całą współpracę z nimi. Być może, podobnie jak autorka, jedną z takich możliwości dostrzegą w swoistym zespoleniu faktoringu z bankowością klasyczną, zwiększeniu znaczenuia tego zespolenia – można by rzec: amalgamatu faktoringu i bankowości klasycznej – dla przyszłych wyników bankowych i konkurencyjności. Innymi słowy, zostanie dostrzeżone, że faktoring w bankowości (rozumianej szeroko) może okazać się dobrą strategią przyszłości. Strategią nie tylko dla banku obsługującego MSP, ale także dla jego klientów (przedsiebiorców), współdziałających z nim faktorów, a nawet lokalnych wspólnot samorządowych.

Bibliografia

A Survey of International Banking, „The Economist", 17 kwiecień 1999.

Altman E.I., *Managing Credit Risk: The Challenge for New Millenium*, Materiały z konferencji WIB, Warszawa 26 maj 2003.

Andrews D., *Opening new trade frontiers*, „Credit Management" June 2005.

Ang J.S., *On the Theory of Finance for Privately Held Firms*, „Journal of Small Business Finance" 1992 nr 1.

Ang J.S., *The Corporate Slack Controversy*, „Advances in Working Capital Management" 1991 nr 2.

Ang J.S., *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*, „Journal of Small Business Finance" 1991 nr 1.

Atanasow S., *Faktoring – aspekty prawne obrotu wierzytelnościami i zasady współpracy z faktorem*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 2000 nr 6.

Attali J., *Słownik XXI wieku*, Wrocław 2002.

Bacławski K., *Pożytki z faktoringu*, „Boss Gospodarka" 2003 nr 5.

Badanie postaw i zachowań mikrofirm wobec banków oraz usług i produktów bankowych, http://www.pentor.pl

Bajor K., *Ubezpieczenie faktoringu jako forma współpracy faktora i zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw – możliwości i perspektywy*, red. B. Iwankiewicz-Rak, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Bakker M.H.R., Klapper L., Udell G.F., *Financing small and medium-sized enterprises with factoring: Global growth in factoring and its potential in Eastern Europe*, The World Bank, Edition I, 2004.

Bankowość. Podręcznik dla studentów, red. J. Głuchowski, J. Szambelańczyk, WSB, Poznań 1999.

Barowicz M., *Faktoring – sposób na obrót wierzytelnościami*, „Rzeczpospolita" 3 sierpień 2004.

Basel II – Hintergruende, Fakten, Chancen, WGZ-Bank, Duesseldorf 2002.

Berger A., Udell G., *The Size and Complexity of Banking Organisation and the Future of Small Business Lending*, Conference on Universal Banking, New York University, New York 1995.

Berger A.N., Miller N.H., Petersen M.A., Rajan R.G., Stein J.C., *Does function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Amall Banks*, NBER Working Paper 8752, National Bureau of Economic Research 2002, http://papers.nber.org/

Bielawska A., *Regionalne towarzystwa gwarancji kredytowych*, „Bank i Kredyt" 1996 nr 3.

Biernat T., *Faktoring międzynarodowy*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 2001 nr 5.

Bikker J.A., Bos J.W.B., *Trends in Competition and Profitability in the Banking Industry: A Basic Framework*, SUERF Studies, Vienna 2005 nr 2.

Biskupski Z., *Czy warto korzystać z faktoringu?* „Gazeta Prawna" 18 styczeń 2005.

Biskupski Z., *Jak poprawić zdolność kredytową?* „Gazeta Prawna" 23 marzec 2004.

Biskupski Z., *Skąd brać środki finansowe na działalność firmy*, „Gazeta Prawna" 22 luty 2005.

Biskupski, Z., *Faktoring jako alternatywa kredytu obrotowego*, „Gazeta Prawna" 23 marzec 2004.

Bitz M., *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996.

Bławacki K., *Podaj dalej*, „Businessman Magazine" 2002 nr 12.

Bławat F., *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.

Boone L.E., Kurtz D.L., *Contemporary business*, The Dryden Press, Chicago 1990.

Brigham E., Houston J., *Podstawy zarządzania finansami*, tom I, PWE, Warszawa 2005.

Brycki G., *Liderzy w skupie wierzytelności*, „Rzeczpospolita" 27 styczeń 2005.

Brycki G., *Trzeba dobrze trafić*, „Rzeczpospolita" 27 maj 2005.

Business Ethics Magazine, http://www.business-ethic.com

Byczyk H., *Opłacalność faktoringu w bieżącej działalności firmy*, „Biuletyn Księgowego" 2002 nr 13.

Canals J., *Strategie konkurencyjne w europejskiej bankowości*, WN PWN SA, Warszawa 1997.

Caruana J., *Consequences of Basel II for SMEs*, „BIS Review" 2003 nr 32.

Cenkier A., Felis P., Gołębiowski G., *Finanse podmiotów sfery realnej. Przedsiębiorstwa*, [w:]: *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, WN PWN, Warszawa 2004.

Chentosz T., Świerczewski M., *Usługi faktoringu a VAT*, „Przegląd Podatkowy" 2004 nr 9.

Cowley L., *Invoice discounting: growing use and sophistication*, „European Venture Capital Journal", May 2003 Issue 102.

Czesny D., *Ostatnia deska ratunku, czy szansa rozwoju*, „Gazeta Prawna" 9 styczeń 2003.

Davis S., *Excellence in Banking*, Macmillan, London 1983.

Davis S., *Managing Change in the Excellent Banks*, Macmillan, London 1989.

Deacon T., Whale M., *When is invoice discounting not invoice discounting?* „Credit Control" 2004, zeszyt 25.

Dębiec A., *Faktoring ma także wady podatkowe*, „Puls Biznesu" 14 marzec 2005.

Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 126, 26.05.2000.

Dodatek do Gazety Podatkowej, „Gazeta Podatkowa" 16 maj 2005.

Dodatek do Gazety Podatkowej, „Gazeta Podatkowa" 25 maj 2005 nr 42.

Drucker P.F., *Information and Enterpreneurship: Practice and Principles*, Heineman, London 1986, wyd. pol. *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

Drucker P.F., *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, (oryg. *The Post-Capitalist* Society), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

Duda M., *Źródła finansowania przedsiębiorstwa – doświadczenia przedsiębiorcy*, [w:] *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, red. J. Stacharska-Targosz, Wyd. Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 2005.

Dulian A., *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt" 2005 nr 1.

Dziawgo D., *Agencje credit ratingu w procesie pozyskiwania kapitału na międzynarodowym rynku finansowym. Implementacja credit ratingu w regulacjach ostrożnościowych dotyczących sektora ban-*

kowego, [w:] *Nowa Umowa Kapitałowa. Konsekwencje dla gospodarki i sektora bankowego w Polsce*, „Transformacja Gospodarki" nr 111, red. R. Wierzba, M. Iwanicz-Drozdowska, B. Lepczyński, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.

Dziawgo L., *Era postbankowości*, [w:] *Wybrane zagadnienia teorii oraz praktyki finansów*, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, „Monografie i Opracowania Naukowe", SGH, Warszawa 2005.

Dziawgo L., *Private banking*, Wyd, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006.

Enterprise and Industry: Results from the survey of European banks, European Commission, Brussels, May 2005.

Exco Grant & Thornton Business Survey of SMEs 2001.

Factoring in the changes, „Credit Management" February 2006.

FCI Annual Review 2005.

Fedor M., *Nowe reguły bezpieczeństwa: Wypłacalność II*, [w:] *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej*, red. J. Monkiewicz, wyd. Branta 2005.

Felis P., *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt" 1997 nr 11.

Flejterski S., *Konkurencyjność a dylematy dywersyfikacji struktury bankowości w Polsce*, [w:] *Finanse i bankowość a wejście Polski do Unii Europejskiej, cz. I Bankowość, Rynki finansowe*, SGH, Warszawa-Pułtusk 1999.

Flejterski S., Pluskota P., Szymczak I., *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, Difin, Warszawa 2005.

Flejterski S., *Podstawy metodologii finansów. Elementy komparatystyki*, Wydawnictwo Economicus. Szczecin 2006.

Flejterski S., Wahl P., *Ekonomia globalna: synteza*, Difin, Warszawa 2003.

Fraser D.R., Fraser L.M., *Ocena wyników działalności banku komercyjnego*, ZBP, Warszawa 1996.

Freixas X., Rochet J., *Microeconomics of Banking*, MIT Press, Cambridge 1998.

Gadomska M., *Dla klienta drogo, ale skutecznie*, „Rzeczpospolita" 1 marzec 2005.

Gadomska M., *O czym powinien wiedzieć dłużnik*, „Rzeczpospolita" 8 marzec 2005.

Gadomska M., *Szybki sposób na odzyskanie należności*,„Rzeczpospolita" 22 luty 2005.

Gadomski D., Nowakowski J., *Polaryzacja rynku kredytowego mikro- i małych przedsiębiorstw (MMP) w świetle Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) – na przykładzie metody standardowej*, [w:] *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt Naukowy nr 70, SGH, Warszawa 2006.

Gałczyńska M., *Faktorzy notują rekordowy wzrost*, „Puls Biznesu" 4 październik 2004.

Gałczyńska M., *W 2003 roku branża przyśpieszyła*, „Puls Biznesu" 1 marzec 2004.

Gałczyńska M., *Władze KIF będą zabiegać o lepsze warunki działania*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004.

Gardener E., *Banking Strategies and 1992*, [w:] *European Banking*, red. A. Mullineux, Blackwell, Oxford 1992.

Gerlach K., *Przedsiębiorca u źródła*, „Gazeta Finansowa" 22-28 maj 2004.

Gikas G., *Factoring jako forma finansowania przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1997 nr 3.

Głuchowski J., *Polskie prawo podatkowe*, Wydawnictwa Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2002.

Gostomski E., *Kredyt dla malucha*, „Bank" 2004 nr 11.

Granice konkurencji, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996.

Griffith-Jones S., Spratt S., *Will the proposed Basel Capital Accord have a net negative effect on developing countries?* Institute of Development Studies, University of Sussex, July 2001.

Grzywacz J., *Co to jest metafaktoring?* „Gazeta Prawna" 24 październik 2001.

Grzywacz J., *Efektywne finansowanie*, „Bank" 2005 nr 5.

Grzywacz J., *Faktoring*, Wyd. II. Difin, Warszawa 2005.

Grzywacz J., Okońska A., *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2005.

Grzywacz J., Rytko P., *Finansować malucha?* „Bank" 2005 nr 5.

Harasim J., *Wykorzystanie outsourcingu w działalności banków*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Harrison E., Pelletier M., *Foundations of strategic decission effectiveness*, „Management Decisions" 1998 nr 36.

Hayenes G.W., Ou Ch., Berney R., *Small business borrowing from large and small banks*, [w:] *Business Access to Capital and Credit*, red. J.L. Blanton, A. Wiliams, S.L.W. Rhine, A. federal Reserve Research Conference 1999.

Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Wyd. II. Twigger, Warszawa 2000.

Hofer C.W., Schendel D., *Strategy formulation – analytical concepts*, West Publishing, St. Paul 1978.

Holzach R., *Die verantwortung des Bankiers im* Kreditgeschaeft, „Oesterreichisches Bank-Archiv„ 1982 nr 2.

http://www.bis.org/

http://www.factorinbank.pl/

http://www.factors-chain.com

Ignaczewski J., *Umowy nienazwane*, C.H. Beck, Warszawa 2004.

Inauguracja Factor In Bank, „Puls Biznesu" 21 luty 2006.

Innowacyjne usługi banku, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006.

International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework, Basel Committee on Banking Supervision, June 2004.

Invoice discounting – Factoring in the change. Research Report 11 grudzień 2005, http://www.demica.com/

Iwanicz-Drozdowska M., *Bazylea II i Wypłacalność II – szanse i wyzwania*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A. K., *Ocena efektywności kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rekomendacje metodologiczne*,[w:] *Bankowość detaliczna: potrzeby, szanse i zagrożenia*, red. G. Rytelewska, PWE, Warszawa 2005.

Jakubów L., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w]: *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, Prace Naukowe nr

1030, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak, wyd. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Janas A., *Dla faktorów liczy się stabilność*, „Puls Biznesu" 28 sierpień 2003.

Jansen S., *Auswirkungen von Basel II auf Kreditinstitute und Mittelstand*, Muenster 2002.

Jaworski W.L., *O spółdzielczy i polski charakter banków spółdzielczych*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Jaworski W.L., *Niektóre problemy działalności sektora bankowego w Polsce*, [w:] *Nauki finansowe wobec współczesnych problemów gospodarki polskiej. Tom II Bankowość*, red. R. Szewczyk, wyd. Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.

Jaworski, W.L., *Przedsiębiorstwa bez kredytu – wprowadzenie*, [w:] *Finanse w dobie integracji europejskiej*, red. R.N. Hanisz, K. Znaniecka, wyd. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2004.

Jedliński K., *Faktoring to nie tylko ekspresowa wypłata*, „Puls Biznesu" 22 marzec 2004.

Jedliński K., *Faktorzy muszą organizować szkolenia*, „Puls Biznesu" 29 marzec 2004.

Jedliński K., *Spółki córki banków dominują na rynku*, „Puls Biznesu" 15 marzec 2004.

Jedliński M., *Rynek jest ogromny*, „Gazeta Bankowa" 23 luty 2004

Jędrzejowska K., *Faktoring, leasing czy kredyt?* „Rzeczpospolita" 15 marzec 2005.

Kaczmarek T.T., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005.

Kaczyńska D., *Faktoring opłaca się (prawie) każdemu*, „Puls Biznesu" 24 październik 2005.

Kaczyńska D., *Handlowcy i wytwórcy lepsi niż świadczący usługi*, „Puls Biznesu" 25 październik 2004.

Kaczyńska D., *Istnieje wiele możliwości*, „Puls Biznesu" 7 sierpień 2003.

Kaczyńska D., *Kto lepiej sfinansuje wierzytelności?* „Rzeczpospolita" 13 sierpień 2004.

Kaczyńska D., *Usługa pomaga w restrukturyzacji*, „Puls Biznesu" 18 październik 2004,

Kania E., *Relacje małych i średnich przedsiębiorstw z bankiem w świetle Nowej Umowy Kapitałowej*, [w]: *Bankowość* red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Kardyś M., *Jak poprawić płynność firm*, „Gazeta Prawna" 24 wrzesień 2003.

Kardyś M., *Sposób na szybkie finansowanie przedsiębiorstwa*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2003 nr 7.

Karpiński P., *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] *Bankowość detaliczna: potrzeby, szanse i zagrożenia*, red. G. Rytelewska, PWE, Warszawa 2005.

Kawalec J., *Żeby nie ryzykować*, „Bank" 2005 nr 2.

Kelly K, *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*, Wig-Press, Warszawa 2001.

Kisiel M., *Usługi banku w środowisku elektronicznym*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006.

Klapper L., *Determinants of global factoring*, World Bank, http://www.worldbank.org/research/

Klapper L., *The role of reverse factoring in supplier financing of small and medium sized enterprises*, http://www.worldbank.org/research

Koleśnik K., *Faktoring – aspekty prawne oraz ewidencja księgowa*, „Buchalter" 2005 nr 29.

Kołodziejczyk D., Pawłowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*, „Materiały i Studia", Zeszyt nr 206, NBP, Warszawa, maj 2006.

Kompleksowe zarządzanie należnościami, Konferencja Pekao Faktoring, Wrocław 16 marzec 2006.

Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym i międzynarodowym leasingu finansowym z 28 maja 1988 r. (*UNIDROIT Conventions on International Factoring and International Financial Leasing*).

Korczyński I., *Factoring*, „Aktualności Rachunkowo-Podatkowe" lipiec/sierpień 2001.

Korenik D., *Bank i jego usługi w dobie „rewolucji finansowej"*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006.

Korenik D., *Faktoring bankowy w świetle badań empirycznych na terenie Wrocławia*, [w:] *Finanse, bankowość, ubezpieczenia*, red. M. Pypeć, Zeszyty Naukowe WSFiB w Radomiu nr 2, Wyższa Szkoła Finansów i Bankowości, Radom 2002.

Korenik D., *Faktoring jako jeden ze sposobów ograniczania ryzyka mikroekonomicznego*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, *Kwartalnik* 2002 nr 4, Wyższa Szkoła Bankowości i Ubezpieczeń w Warszawie, Warszawa 2002.

Korenik D., *Koncepcje funkcjonowania współczesnego banku*, „Bank" 1994 nr 4.

Korenik D., *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku (rynek klientów indywidualnych i gospodarczych)*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Korenik D., Korenik S., *Podstawy finansów*, WN PWN, Warszawa 2006.

Korenik D., Korenik S., *Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni*, CeDeWu, Warszawa 2007.

Korenik D., *Przyczynek do koncepcji współpracy Banku Polskiego z sektorem małych i średnich firm w warunkach konkurencji*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, t. II, red. K. Znaniecka, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.

Korenik D., *Strategiczne planowanie czy zarządzanie*, „Bank" 1995 nr 7.

Korenik D., *Strategie zarządzania aktywami i pasywami banku*, [w:] *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998.

Korenik D., *Ważniejsze przemiany w środowisku działania banków*, *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce. Instytucje finansowe i mechanizmy ich funkcjonowania*, red. P. Karpuś, J.Węcławski, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005.

Korenik D., *Zjawisko outsourcingu bankowego – kwestie wybrane*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Kośmider M., *Opodatkowanie faktoringu podatkiem od towarów i usług*, „Monitor Podatkowy" 2002 nr 4.

Kowalik T., *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja: Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna,Warszawa 2005.

Krajewski J., *Wciąż na fali*, „Bank" 2006 nr 3.

Kreczmańska K., *Faktoring w przedsiębiorstwie*, wyd. Bart, Warszawa 1997.

Kroszner R., *Rethinking Bank Regulation; A Review of the Historical* Evidence, Journal of Applied Corporate Finance, Summer 1998.

Kruczalak K., *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1997.

Krygowski W., *Faktoring – alternatywne źródło finansowania*, „Serwis Finansowo-Księgowy" 13 październik 2001.

Krześniak M., *Ile kosztują usługi faktoringowe?* „Gazeta Prawna" 24 luty 2004.

Kulawik P., Leser P., *Klienci z sektora MSP o bankach*, „Biuletyn Bankowy" 7-9 luty 2006.

Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2000.

Laskowska K., *Faktoring jako sposób zabezpieczania płynności*, „Gospodarka Materiałowa i Logistyka" 2001 nr 1.

Laszkiewicz E., *Basel II a bankowość spółdzielcza*, „Rynek Terminowy" 2004 nr 1.

Lech A., *Głos małych i średnich*, „Gazeta Bankowa" 18 sierpień 2003.

Leder A., *Branża spodziewa się dalszego wzrostu*, „Puls Biznesu" 7 marzec 2005 nr 46.

Leder A., *Faktoring nadal jest pomijany w prawie*, „Puls Biznesu" 21 marzec 2005.

Leder A., *Pieniądze od ręki*,. „Puls Biznesu" 28 luty 2005.

Leder A., *Stabilizacja finansów jest nie lada korzyści*, „Puls Biznesu" 14 marzec 2005.

Leder A., *Staramy się dogonić Europę*, „Puls Biznesu" 7 listopad 2005.

Lercher R., *Faktoring może zastąpić kredyt*, „Puls Biznesu" 4 październik 2004.

Lesińska A., *Opodatkowanie cesji wierzytelności*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2004 nr 11.

Levedag R.W., *Vermoegensanlagestrategien – neben Markowitz hinaus*, [w:] *Instrumente und Strategien im Investment Banking*, red. B. Rudolph, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1990.

Lewandowska I., *Bank chciał pójść na skróty*, „Rzeczpospolita" 19 lipiec 2005.

Lipsey R.G., *Economic*, Harper and Row, New York 1990.

Lisowski J., *Ubezpieczenie należności faktoringowych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1996 nr 7/8/9.

Litwin M., *Usługa faktoringu w ofercie banków i instytucji faktoringowych w Polsce*, (opracowanie pod kierunkiem naukowym D. Korenik), Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, materiał niepublikowany.

Łuczka T., *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Politechnika Poznańska, Poznań 1997.

Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, WN PWN, Warszawa-Poznań 2001.

Łusiakowski K., *Faktoring – propozycja dla przedsiębiorstw handlowych*, „Handel Wewnętrzny" 2001 nr 1.

Majoni G., Miller M., Powell A., *Bank Capital and Loan Loss Reserves under Basel II: Implications for Emerging Countries*, World Bank Policy Research Working Paper 3437, October 2004.

Malewicz A., *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach państwowych i spółkach*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 1993.

Markowitz H.M., *Portfolio Selection*, „The Journal of Finance"1952, zeszyt 7.

Martin H.E., Schumann H., *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.

Mathews J.T., *Ewolucja władzy*, „Gazeta Bankowa" 1997 nr 13.

Matusiak M., *Biznes powinien zaufać*, "Finansista" 2004 nr 9-10.

Matusiak M., *Faktoring pozwala żyć*, „Finansista" 2004 nr 9-10.

Matusiak M., *Faktoring z kartą kredytową*, „Gazeta Prawna" 24 styczeń 2006.

Matusiak M., *Instrument szansy*, „Gazeta Bankowa" 9-13 marzec 2006.

Matusiak M., *Szansa do wykorzystania dla przedsiębiorców*, „Gazeta Prawna" 27 styczeń 2005.

Meier-Ewert M., *Basel II. The remaining issues*, CEPS, Brussels, March 2002.

Meza D., Southey C., *The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship*, „Economic Journal" 1996 nr 106.

Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, WN PWN, Warszawa 2005.

Miklaszewska E., *Changes in Banks Strategies in Response to Deregulation*, [w:] *Global Tendencies and Changes in East European Banking*, red. E. Miklaszewska, wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1998.

Miklaszewska E., *Deregulacja rynków finansowych a zmiany w strategiach banków komercyjnych*, wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

Miller M.H., Modigliani F., *The Cost of Capital. Corporation Finance and the Theory of Investment*, „The American Economic Review" 1958, zeszyt. 48.

Moczydłowska J., *Bazylea II i CAD 3 – Skutki nowych rozwiązań dla banków i instytucji finansowych*, „Gazeta Bankowa" 17 maj 2004.

Mojak J., *Obrót wierzytelnościami*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2004.

Morawiecka A., *Dobra sytuacja finansowa i wiarygodni partnerzy*, „Rzeczpospolita" 27 maj 2005.

Muschella D., *The Italian Factoring Industry*. Materiały konferencyjne World Bank Warszawa 23-24 październik 2003.

Musioł M., *Polsce wciąż daleko do zachodu Europy*, „Puls Biznesu", 27 marzec 2006.

Musioł M., *Stałych taryf się nie stosuje*, „Puls Biznesu" 10 kwiecień 2006.

Niedzielska-Jakubczyk D., *Faktoring – przejmowanie ryzyka*, „Gazeta Prawna" 5 kwiecień 2005.

Nowicki M., *Factoring – remedium na recesję*, „Bank" 2002 nr 3.

Nowicki M., *Faktoring – komentarz dla przedsiębiorcy*, „Finansista" 2004 nr 11-12.

Observatory of European SMEs – SMEs and access to finance, 2003 No. 2, http://europa.eu.int/comm/enterprise/

Oferta dla małych i średnich, „Rzeczpospolita" 18 luty 2006.

Okrasiński A., *Faktoring zamiast kredytu*, „Gazeta Prawna" 30 sierpień 2005.

Okrasiński A., *Komu opłaca się faktoring?* „Gazeta Prawna" 24 styczeń 2006.

Opioła L., *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2000 nr 9.

Otto P., *Faktoring w Polsce nie jest już domeną banków*, „Puls Biznesu" 14 sierpień 2003.

Otto P., *Rośnie zapotrzebowanie na faktoring eksportowy*, „Puls Biznesu" 14 sierpień 2003.

Parker G., *Protekcjonizm. Bariery dla biznesu grożą rozerwaniem Europy*, „Rzeczpospolita" 6 kwiecień 2006.

Penc J., *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.

Peters T., *Profesjonalna firma usługowa*, ICF Press, Kraków 2001.

Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w praktyce – perspektywy rozwoju*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 56, SGH, Warszawa 2005.

Podedworna-Tarnowska D., *Światowy faktoring*, „Bank" 2005 nr 6.

Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998.

Polski rynek faktoringu wzrósł w 2005 roku o 7%, „Puls Biznesu" 18 luty 2006.

Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.

Poznańska K., *Uwarunkowania wzrostu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw, źródła sukcesów i porażek. Aspekt strategiczny*, [w]: *Źródła sukcesów i porażek przedsiębiorstw: aspekt strategiczny*, Prace Naukowe nr 870, red. B. Olszewska, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000.

Przedsiębiorczość w Polsce 2004, Raport Ministerstwa Gospodarki i Pracy, dokument przyjęty przez Radę Ministrów, 6 lipiec 2004.

Przedsiębiorstwo partnerskie, red. M. Romanowska, M. Trocki, Difin, Warszawa 2002.

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003, red. A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

Rawa P., *Faktoring – specyficzna forma finansowania krótkoterminowego*, „Handel Zagraniczny" 1993 nr 2.

Rawa P., *Prawne aspekty funkcjonowania instytucji faktoringowych, cz. II*, „Prawo Bankowe" 1995 nr 2.

Rinne H., Wood R.A., Hill N.C., *Reducing Cash Concentration Costs by Anticipatory Forecasting*, wyd. Journal of Cash Management 1986.

Rodak T., *Faktoring: od czego zależy koszt pieniądza*, „Rzeczpospolita" 24 luty 2006.

Rolfes B., *Basel II – Ueberblick und Konsequenzen fuer das zukuenftige Aufsichtsrecht*, Seminar zum Bank- und Finanzmanagement, Gerhard-Hercator-Universitaet Duisburg, 24 April 2001.

Rolfes B., *Gesamtbanksteuerung*, Stuttgart 1998 a.

Romanowska M., *Alianse strategiczne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1997.

Rose P.S., *Commercial Bank Management: Producing and Selling Financial Services*, wyd. 2, Richard D. Irwin 1993.

Rychły-Lipińska A, *Fuzje firm a efekty wynikające z ich działalności*, [w:] *Zarządzanie finansami. Cele – organizacja – narzędzia*, red. D. Zarzecki, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2001.

Sachs J.D., *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, WN PWN, Warszawa 2005.

Sadlik R., *Formy zabezpieczeń w umowach faktoringowych*, „Gazeta Prawna" 9-12 marzec 2000.

Santomero A., Babbel D., *Financial Markets, Instruments and Institutions*, McGraw-Hill, Chicago 1997.

Schierenbeck H., *Banken und Oekologie*, Gabler, Wiesbaden 1992.

Schierenbeck H., *Ertragsorientiertes Bankmanagement*, Gabler, Wiesbaden 1999.

Schmoll A., *Kreditkultur, Erfolgsfaktor im Kreditgeschaeft der* Banken, Manz-Verlag, Wien 1988.

Schulte-Herbrueggen W.W., *Challenges from Solvency 2 and embedded value financing*, HELABA, „Euro Finance Week", November 2005.

Schwab K., *Społeczne sumienie biznesu*, „Newsweek" 29 grudzień 2002.

Sesita M., *Pop Dogs: US Financial Firms Seize Dominant Role in the World Markets*, „The Wall Street Journall" 5 styczeń 1996.

Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania*, wyd. II, C.H. Beck, Warszawa 2005.

Ślązak E., *Koncepcja przewagi konkurencyjnej w strategii banku*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Small Business Lending in the United States, U.S. Small Business Administration, wyd. Office of Advocacy, Washington 2001.

Smithson C.W., Smith C.W., Wilford D.S., *Zarządzanie ryzykiem finansowym, instrumenty pochodne, inżynieria finansowa i maksymalizacja wartości*, DW ABC, Kraków 2000.

Sobieraj D., *Faktoring zdobywa rynek*, „Gazeta Prawna" 25 październik 2005.

Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, „Prawo Bankowe" kwiecień 2004.

Soelke T., *Regulatorische Erfassung des Kreditrisikos nach Basel II – Aktueller Stand der Diskussion*, Seminar zum Bank- und Finanzmanagement, Universitaet Duisburg, 30 April 2002.

Sołoma A., *Współpraca banku z przedsiębiorstwem w ocenie właścicieli mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, Wyd. Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Społeczeństwo. Koniec pewnej epoki, „Polityka" 25 marzec 2006.

Staniszkis J., *Władza globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.

Stecki L., *Faktoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń 1995.

Stecki L., *Umowa faktoringu*, TNOiK, Toruń 1993.

Stiglitz J.E., Charlton A., *Faire trade. Szansa dla wszystkich*, WN PWN, Warszawa 2006.

Stiglitz. J. E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.

Swacha-Lach M., *Bancassurrance jako przejaw powiązań banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych*, niepublikowana rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem naukowym prof. G. Borys, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Jelenia Góra 2006.

Swacha-Lech M., *Rodzaje synergii osiąganej przez banki komercyjne w wyniku prowadzonej działalności bancassurrance*, [w:] *Finanse, Bankowość, Rachunkowość*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Szafrański A., *Rynek szybko wschodzący*, „Gazeta Bankowa" 21 luty 2005.

Szambelańczyk J., Mielnik M., *Problemy efektywności banków spółdzielczych w Polsce w procesach konsolidacji*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węcławski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

Sztucki S.A. *Promocja, reklama, akwizycja sprzedaży*, Placet, Warszawa 1995.

Szyszko L., Szczepański J., *Finanse*, wyd. II, PWE, Warszawa 2003.

Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem: podstawowe zagadnienia*, PWE, Warszawa 2001.

The New Basel Capital Accord, Basel Committee on Banking Supervision, April 2003.

The New Basel Capital Accord, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001.

Tokarski M., *Bariery faktoringu*, „Finansista" 2002 nr 11.

Tokarski M., *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania przedsiębiorstw w warunkach polskiego rynku gospodarczego*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2000 nr 5.

Tokarski M., *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa 2001 nr 6.

Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach, forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

UNIDROIT Convention on International Factoring, Chapter I.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*. Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. z 1997 r. nr 140, poz. 939 z późn. zm.

Ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 r. *o zmianie ustawy – prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw*, Dz.U. 2001, nr 111, poz. 1195

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. *o podatku dochodowym od osób prawnych*. Dz.U. 2000 Nr 54, poz. 654 z późn. zm.

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej*. Dz.U. Nr 173 poz. 1807.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*. Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. *O podatku dochodowym od osób fizycznych*. Dz.U. 2000 Nr 14, poz. 176 z późn. zm.

van der Wijst D., *Financial Structure in Small Business: Theory, Tests and Applications*, „Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems", zeszyt nr 320, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg 1989.

Warner R., *Is factoring legislation on target?* „Credit Control" 2005, zeszyt 26.

Warner R., *The many facts of factoring in Europe*, „Credit Control" 2004, zeszyt 25, s. 28.

Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w 2001 r. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2003.

Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2002 r. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2004.

Wiatr M.S., *System oceny zdolności kredytowej małych firm na przykładzie wybranych banków komercyjnych w Polsce*, [w:] *Bankowość detaliczna: potrzeby, szanse i zagrożenia*, red. G. Rytelewska, PWE, Warszawa 2005.

Wiatrak A.P., *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, [w]: *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, Prace Naukowe nr 1030, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak, wyd. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Wikarczyk A., *Faktoring jako sposób finansowania działalności*, „Prawo Przedsiębiorcy" 2004 nr 16.

Wojciechowska U., *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, SGH, Warszawa 2001.

Wojtasiak P., *Kiedy faktoring jest faktoringiem*, „Rzeczpospolita" 1 grudzień 2006.

Wójtowicz T., *Bankowy kredyt faktoringowy źródłem finansowania przedsiębiorstw*, Seria 1, Zeszyt naukowy nr 246, red. J. Sobiecha, wyd. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.

World Factoring Yearbook 2005.

Wróbel K., *Nie dusi jak kredyt*, „Bank" 2004 nr 7-8.

Wyrok NSA z dnia 31.07.1995 sygn. akt S.A./Ka 1487/94, „Przegląd Orzecznictwa Podatkowego" 1996 nr 3, poz. 194.

Yip G.S., *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 1996.

Zaleska M., *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku. Systemy wczesnego ostrzegania*, Difin, Warszawa 2002.

Żbikowski A., *Faktoring a akredytywa i inkaso dokumentowe*, „Bank" 1999 nr 6.

Żbikowski A., *Kto może skorzystać z usług firm faktoringowych?* „Gazeta Prawna" 24 luty 2004.

Zielke C., *Die deutsche und franzoesische Bankassekuranz. Europaeische Hochschulschriften*, Verlag Peter Lang, Frankfurt 1997.

Witryny internetowe:

www.factoring.pl

www.factors.org.uk/

www.factors-chain.com

www.fatf-gafi.org/